

Эзрох Ю. С., канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры банковского дела Новосибирского государственного университета экономики и управления, ezroh@rambler.ru

ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В статье рассматриваются методические основы оценки конкурентоспособности российских банков в рамках затратного подхода. В связи с тем, что активные операции кредитных организаций генерируют основной доход, вопрос оценки стоимости привлечения ресурсов является важным элементом оценки интегральной конкурентоспособности банка. Автором предлагается и обосновывается алгоритм проведения расчетных процедур, введение поправочных значений для нивелирования разницы в стоимости ресурсов, привлеченных на разные сроки. На основании актуальных данных по 50-ти крупнейшим банкам производятся апробационные расчеты по оценке стоимости привлечения ресурсов, на основании чего оценивается их конкурентоспособность. Дополнительно произведено сравнение стоимости формирования ресурсов крупными и небольшими банками.

Ключевые слова: конкурентоспособность банка, затраты банка, оценка конкурентоспособности, банк.

Введение

Современный банковский рынок в России представляет собой высококонкурентный сегмент предпринимательской деятельности. Изучая процесс банковской борьбы ретроспективно, необходимо отметить, что он сопровождается постоянно повышающимся уровнем доминирования крупнейших отечественных финансовых институтов. Это подтверждается стабильно увеличивающимися значениями концентрационных коэффициентов CR3 и CR5 величины нетто-активов (показатели рассчитываются как доля трех и пяти крупнейших участников рынка соответственно). Некоторые порождаемые этим обстоятельством экономические эффекты описаны в трудах С. А. Орехова¹, И. Н. Юди-

ной² и С. В. Якунина³. Однако в данных работах отсутствует методика измерения уровня конкуренции в данном сегменте, что является актуальной научно-практической задачей. Это обуславливается сущностью конкурентных отношений на рынке, предопределяющих борьбу за ограниченные ресурсы. Для кредитных организаций это имеет прямой смысл, так как базисом проведения активных банковских операций являются пассивные операции (привлечение несобственных ресурсов). По этой причине именно от последних во многом зависит конкурентоспособность конкретного субъекта конкурентной борьбы.

От качества формирования пассивной базы напрямую зависит доходность и кон-

¹ Орехов С. А., Дианов В. В. Интеграция коммерческих банков в финансово-промышленных группах как механизм повышения конкурентоспособности российского бизнеса // Современная конкуренция. 2011. № 1 (25). С. 120–126.

² Юдина И. Н. О пользе конкуренции и провалах регулирования в финансовой сфере // Современная конкуренция. 2013. № 2 (38). С. 122–129.

³ Якунин С. В. Особенности формирования олигопольной структуры банковского рынка России // Современная конкуренция. 2011. № 6 (30). С. 70–79.

курентоспособность банка. Это обуславливается определением уровня приемлемых процентных ставок, которые может предложить своим клиентам кредитная организация исходя из «внутренней» стоимости денежных ресурсов. В свою очередь, это создает предпосылки формирования той или иной стратегии развития — банк, имеющий относительно дешевое фондирование, может формировать менее рискованный кредитный портфель со среднерыночной доходностью либо выдавать более рискованные ссуды, рассчитывая получить повышенную отдачу. Вышеуказанное есть предпосылка формирования затратного подхода к оценке конкурентоспособности коммерческих банков в России, что является целью исследования. Задачами работы являются: теоретическое обоснование методического подхода, определение репрезентативной выборки, фактическая апробация и оценка возможности использования сформированной методики для разных категорий банков.

Оценка концентрации отечественного банковского сектора в условиях конкуренции: денежный и физический подходы

Автор данной статьи является одним из немногих исследователей, занимающихся проблемой концентрации в банковском секторе⁴. Отметим, что в величине нетто-активов каждого банка могут содержаться в том числе выданные межбанковские кредиты (далее — МБК), предоставленные кредитным организациям депозиты и т. д. В совокупности это приводит к увеличению денежной базы (эффект кредитной/депозитной мультипликации). При этом сово-

купная величина выданных МБК в России на 01.09.2013 г. равна 5,46 трлн рублей, что составляет 10,35% от величины совокупных нетто-активов. В этой связи методологически более верным является расчет показателей концентрации по совокупному кредитному портфелю юридических и физических лиц. По своей экономической сути некоторые предприятия действительно занимаются ссудными операциями (например, лизинговые, факторинговые компании), однако их «заемщик», в отличие от банков-заемщиков по МБК/депозитам, «конечен». При кредитовании физических лиц ссудополучатель (т. е. гражданин) в подавляющем числе случаев является уже «конечным заемщиком», т. е. сам он из полученных средств никому ссуд не предоставляет. Значительная часть этих денег не «исчезает» из банковского обращения, так как средства поступают на счета автосалонов, мебельных магазинов и т. д., что должно стимулировать экономику, давая возможность проводить дальнейшие кредитные операции (мультипликатор Дж. М. Кейнса). Таким образом, расчеты коэффициентов CR при возможных отклонениях от абсолютных величин по причине мультипликационных эффектов должны явно свидетельствовать о существующем на российском рынке тренде. Итоговые расчеты приведены в табл. 1.

Как видно из табл. 1, уровень концентрации трех крупнейших российских кредитных организаций на 01.09.2013 г. колеблется от 44 до 51% и имеет неизменный возрастающий тренд. При этом уровень концентрации в сегменте кредитования предприятий и организаций выше, чем аналогичный показатель по финансированию физических лиц. Однако, если расширить расчетную выборку до 50-ти наиболее крупных банков, видно, что значения коэффициентов концентрации практически неизменны в течение всего периода наблюдения. Опровергая «традиционное» заблуждение, крупнейшие банки в ходе конкурентной борьбы занимают рынок

⁴ Эзрох Ю. С. Концентрация как макроэкономический тренд развития конкурентной среды отечественной банковской системы // Современная конкуренция. 2013. № 1 (37). С. 89–102.

Таблица 1

Коэффициенты концентрации банковского сектора в 2010–2013 гг.

Показатель	Коэффициент, %	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Сен. 2013 г.
Нетто активы	CR3	42,56	42,61	42,62	43,25	43,90	44,41
	CR5	53,61	53,85	54,48	55,54	56,48	57,10
	CR50	82,74	81,57	80,93	81,33	81,74	81,96
Кредиты предприятиям и организациям	CR3	47,95	48,59	48,30	50,39	50,88	50,77
	CR5	54,13	56,25	56,30	58,16	58,95	58,77
	CR50	85,58	86,08	85,97	86,46	85,48	85,86
Кредиты физическим лицам	CR3	43,76	45,60	45,59	46,13	46,08	45,91
	CR5	48,75	50,18	52,34	50,29	51,37	51,15
	CR50	86,14	86,70	88,15	85,93	87,90	88,04

Источник: статистика Банка России⁶, материалы портала Банки.ру⁷, расчеты автора.

Таблица 2

Коэффициенты концентрации капитал банков, а также ОС и НМА в 2010–2013 гг.

Показатель	Коэффициент, %	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Сен. 2013 г.
Капитал	CR3	44,68	н. д.	46,58	48,79	49,26	49,22
	CR5	50,61	н. д.	53,17	н. д.	55,67	54,51
	CR50	80,40	79,25	80,03	80,79	84,55	84,83
<i>Справочно:</i>							
Основные средства и нематериальные активы	CR3	45,49	50,92	52,29	52,13	50,34	49,42
	CR5	48,56	55,14	56,35	55,55	54,47	53,25
	CR50	77,01	79,58	79,49	79,49	79,70	79,66
	CR100	85,32	86,91	86,80	86,99	87,21	87,34

Источник: статистика Банка России, материалы портала Банки.ру, расчеты автора.

отнодь не мелких, а средних банков. Можно ли доверять этим значениям с учетом объективно невозможного полного элиминирования (исключения) мультипликационного эффекта?

Для этого стоит определить концентрационную ситуацию по какому-либо «непрямому» показателю, т. е. не так подверженному мультипликационному эффекту, на-

пример капиталу кредитных организаций. Как видно из табл. 2, наблюдается схожий тренд изменения коэффициентов CR3, CR5 и CR50 по капиталу кредитных организаций. Кроме того, принимая во внимание труды проф. Г. И. Ханина, убедительно доказывающего преимущество оценки «физической» статистики над «стоимостной»⁷, расчет концентрационных коэффициентов мы произвели также по величине ос-

⁵ Статистика Банка России. URL: <http://www.cbr.ru>.

⁶ Материалы информационного портала Банки.ру. URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings>.

⁷ Селюнин В., Ханин Г. Лукавая цифра // Новый мир. 1987. №1. С. 59–66.

новых средства и нематериальные активов банков⁸.

Как видно из табл. 2, резкое увеличение произошло за период с 1 января 2009 г. по 1 января 2011 г., однако в дальнейшем показатели CR3 и CR5 начинают падать. При этом значения CR50 и CR100 выходят на максимальное значение за период наблюдения к 01.01.2010 г. (период начала банковского посткризисного оживления) и в дальнейшем колебания практически отсутствуют. О чем это может говорить? Не сомневаясь в усугублении концентрационных трендов, необходимо отметить замедление этого процесса в 2011–2012 гг. и его остановку в 2013 г. Это свидетельствует о том, что конкуренция как форма сосуществования кредитных организаций в России пока сохраняется. Таким образом, по крайней мере в настоящее время, вопросы исследования банковской конкурентоспособности как объективной производной от банковской конкуренции не теряют свою актуальность.

Обоснование целесообразности использования затратного подхода к оценке конкурентоспособности банка

Общие вопросы оценки и обеспечения конкурентоспособности экономических объектов являются предметом изучения ряда исследователей в области теории конкуренции⁹. Анализ конкурентоспособности в бан-

⁸ Упреждая скептиков, отметим, что величина ОС и НМА в банке ввиду специфики финансового предпринимательства, действительно может и не быть прямо пропорционально связана с масштабами ведения бизнеса. Тем не менее, расчеты коэффициентов корреляции между показателями говорят о наличии тесной связи. Например, значение коэффициента корреляции между CR3 / CR5 / CR50 по нетто-активам в совокупности с ОС и НМА равно 0,8849 / 0,8865 / 0,9244 соответственно.

⁹ См., например: *Коваленко А. И.* Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях //

ковской сфере России находит отражение в современной экономической периодике¹⁰, при этом работ с математическими алгоритмами оценки существенно меньше. Однако ряд авторов (включая С. С. Величко¹¹, А. Я. Иштутина¹², И. Д. Котлярова¹³, И. Я. Паита¹⁴, И. В. Шутова¹⁵) обычно используют наиболее «прямой» (так называемый маркетинговый) ход, сравнивая между собой, например, условия предоставления однотипных продуктов различными кредитными организациями. Не сомневаясь в его целесообразности, отметим, что банк как коммерческая организация преследует, согласно ст. 50 ГК РФ, «извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности». Это открывает возможности разработок оригинальных методик в рамках доходного¹⁶, а также затратного подходов.

Современная конкуренция. 2013. №6 (42). С. 65–79; *Рубин Ю. Б.* Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. №3 (21). С. 38–67; *Фатхутдинов Р. А.* Уровни и объекты конкурентоспособности // Современная конкуренция. 2009. №4 (16). С. 123–143.

¹⁰ См., например: *Ягодкина И. А.* Системное управление рентабельностью банка как фактор его конкурентоспособности // Современная конкуренция. 2013. №1 (37). С. 129–132.

¹¹ *Величко С. С.* Конкурентоспособность банка: теоретический анализ // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2011. №1. С. 135–144.

¹² *Иштутин А. Я.* Определение факторов конкурентоспособности регионального розничного банка // Современная конкуренция. 2012. №2 (32). С. 42–48.

¹³ *Котляров И. Д.* Особенности маркетинга кредитных продуктов // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. 2012. №2. С. 81–88.

¹⁴ *Паит И. Я.* Оценка конкурентоспособности банковских продуктов на рынке корпоративного кредитования // Банковское дело. 2009. №11. С. 72–76.

¹⁵ *Шутов И. В.* Механизмы конкурентных стратегий развития кредитной организации // Современная конкуренция. 2012. №2 (32). С. 20–25.

¹⁶ *Эзрох Ю. С.* Доходный подход в оценке конкурентоспособности коммерческого банка // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. №39. С. 68–78.

Конкурентная ситуация на российском банковском рынке в определенной степени уникальна тем, что наряду с высоким уровнем концентрации бизнеса среди узкого круга кредитных организаций, на рынке действует большое число и других участников — всего 885 банков и 62 небанковские кредитные организации (данные на 01.09.2013 г.). Фактически, наряду с внешней конкурентоспособностью конкретного банковского продукта, зависящей от его цены, существует и внутренняя (для банка). Она определяет экономическую целесообразность оказания подобных услуг.

Ценообразование любого продукта/услуги в наиболее простой форме можно представить как процесс суммирования себестоимости и желаемой маржи компании. При этом расчеты могут быть проведены как в абсолютных, так и в относительных показателях. Например, если внутренняя (управленческая) ставка фондирования ресурсами на 12 месяцев для банка составляет 9% годовых, то при выдаче ссуды сроком на год под 15% годовых финансовая маржа¹⁷ кредитной организации составит 6% годовых. Как это связано с конкурентоспособностью банков? Например, предоставление кредита на идентичных условиях (под 10% годовых) для одного банка может быть выгодно (если ставка фондирования равна 7%), а для другого — убыточно (если ставка фондирования равна 11%). Понятно, что приоритет в конкурентной борьбе за такого клиента будет на стороне первой кредитной организации¹⁸.

¹⁷ То есть без затрат на размещение и возврат ресурсов (амортизация, заработная плата сотрудникам и т. д.).

¹⁸ Отметим, что это не гарантирует ее победу, так как кроме стоимостных условий финансирования существуют и иные, начиная от требований к обеспечению ссуды и заканчивая скоростью рассмотрения кредитных заявок и личными взаимоотношениями. Во многих ситуациях банкам удается «продавать» и более «дорогие» кредиты при наличии иных конкурентных преимуществ.

С учетом, во-первых, обычно полной идентичности для потребителя (заемщика, держателя пластиковой карты и т. д.) экономической пользы от продуктов разных банков, предлагаемых на одинаковых условиях, а во-вторых, высокого уровня конкуренции, существуют некоторые «верхние» пределы цен на все банковские продукты. Иными словами, по каждой банковской услуге есть определенная среднерыночная стоимость, которая, конечно, подвержена корректировке с течением времени. Дороже¹⁹ нее «продать» свой продукт кредитной организации в определенный момент времени становится крайне сложно либо практически невозможно.

В этой ситуации важную роль в создании банковской конкурентоспособности играет процесс образования себестоимости как регулятора доходности (т. е. эффективности) банка в условиях невозможности установления чрезмерно высоких цен²⁰. Таким образом, оценку банковской конкурентоспособности можно проводить через призму исследования формирования «себестоимости» ресурсной базы отдельными кредитными организациями.

Общий алгоритм методики расчета конкурентоспособности банка в рамках затратного подхода

Коммерческий банк оказывает широкий спектр услуг, однако основными, с точки зрения формирования доходной части отчета о прибылях и убытках, являются, ко-

¹⁹ Если говорить, например, о пассивных операциях (вкладах, депозитах и т. д.), то значительно занижая стоимость привлечения ресурсов, банк просто не сможет найти желающих заключить с ним соответствующий договор.

²⁰ Причины этого лежат в наличии конкуренции на рынке и почти полной идентичности предлагаемых продуктов (говоря точнее — идентичности их полезности для потребителя).

$$\frac{\sum (\text{значение на } 01.01.2013 + \text{значение на } 01.02.2013 + \dots + \text{значение на } 01.07.2013)}{7} \quad (1)$$

нечно, кредитные (активные) операции²¹. Понятно, что они влекут за собой необходимость формирования соответствующих источников ресурсов (пассивные операции). Это обусловлено традиционно низкой долей собственного капитала в пассиве кредитной организации — обычно не более 11–16%²². Для проведения анализа необходимо рассчитать средневзвешенную ставку привлечения денежных ресурсов основными способами, принятыми в банковской системе.

В таблице 3 отражены их основные формы и методика бухгалтерского расчета (гр. 2). Указанные сведения содержатся в ежемесячно публикуемых формах 0409101 отчетности кредитных организаций. Соответственно, значение каждого показателя, например за первое полугодие 2013 г., будет рассчитываться по формуле (1).

Понятно, что это итоговое значение будет в дальнейшем знаменателем дроби, числитель которой должен представлять собой процентные платежи, выплачиваемые банком. Эти сведения можно получить из квартального отчета о прибылях и убытках (формы 0409102). Алгоритм расчета представлен в графе 3 табл. 3.

Понятно, что после проведения расчетов по представительной выборке следует произвести распределение участников в различные группы исходя из их возможности по привлечению наиболее дешевых источников пассивов. Способность привлечения идентичных ресурсов по более низким ставкам, чем у конкурентов, косвенно свидетельствует о более высокой конкурентоспособности такой кредитной организации. Например, ставки Сбербанка по вкладам для фи-

зических лиц традиционно одни из самых низких среди всех отечественных кредитных организаций. Исходя из того, что его депозитный портфель наибольший в России, это говорит о высокой конкурентоспособности, т. е. об обладании значительными нефинансовыми (неколичественными) конкурентными преимуществами.

Однако неизбежно возникает вопрос, каким образом учесть «длину» пассивов, т. е. срок, на который они привлечены. Совершенно ясно, что стоимость (в форме величины годовой процентной ставки) депозита сроком на 30 дней должна отличаться от депозита сроком на 3 года. Действительно, исходя из официальной отчетности (ф. 0409101), по каждому банку можно найти средневзвешенные величины источников пассивов, сгруппированные по срочности: до востребования, на срок до 30 дней, 31–90 дней, 91–180 дней, 181 день — 1 год, от 1 до 3 лет, свыше 3 лет. Однако в отчете о прибылях и убытках (ф. 0409134) процентные расходы (равно как и доходы) не структурируются отдельно по данным показателям, а представлены общей суммой. Это предопределяется использованием единых бухгалтерских доходных/расходных счетов, на которые банки приходят процентные платежи (70601/70606). Ввиду практической невозможности проведения расчетов по отдельным источникам пассивов исходя из их срочности, необходимо оценить масштабы неизбежной погрешности. Для этого нужно оценить расхождение процентных ставок по пассивам разной срочности (табл. 4).

Как видно из табл. 4, существует определенная разница между минимальными и максимальными значениями по средствам, привлекаемым на разные сроки. Понятно, что выборка таблицы не до конца репрезентативна (хотя указанные банки занимали 57,35% рынка вкладов на 01.10.2013 г.).

²¹ Эзрох Ю. С. Количественная оценка конкурентоспособности российских коммерческих банков: монография. НГУЭУ, 2013.

²² Исходя из значений норматива Н1.

Таблица 3

Бухгалтерские счета, остатки по которым принимаются в расчет значений отдельных источников пассивов банка

Источник пассивов	Номера бухгалтерских счетов, остатки по которым увеличивают значение источника пассивов	Символы формы 0409102, участвующие в расчете процентного расхода банка
1	2	3
Межбанковские кредиты	312–317; 32901 «Прочие средства полученные от банка России»	21101–21103; 21315–21317; 21415–21417
Депозиты предприятий и организаций	414–422, 425, 431, 440, 476, 521, 524	21301–21314; 21401–21414; 21801
Вклады физических лиц	423 «Депозиты и прочие привлеченные средства физических лиц»; 426 «Депозиты и прочие привлеченные средства физических лиц — нерезидентов»; 522 «Выпущенные сберегательные сертификаты»;	21601–21602; 21701–1702; 21803
Расчетные счета предприятий и организаций	405 «Счета организаций, находящихся в федеральной собственности»; 406 «Счета организаций, находящихся в государственной (кроме федеральной собственности)»; 407 «Счета негосударственных организаций»; 40802, 40804–40807, 40809, 40811, 40812, 40814, 40815, 40818, 40819; 20309 «Счета клиентов (кроме кредитных организаций) в драгоценных металлах»; 20310 «Счета клиентов-нерезидентов (кроме банков-нерезидентов) в драгоценных металлах»	21201–21214
Текущие счета физических лиц	40803 «Физические лиц — нерезиденты» (тип И); 40813 «Физические лиц — нерезиденты» (тип Ф); 40817 «Физические лица»; 40820 «Счета физических лиц — нерезидентов»	21501–21502
Размещение собственных облигаций	52001–52006; 52401 «Выпущенные облигации к исполнению»	21801
Размещение собственных векселей	52301–52307; 52406 «Векселя к исполнению»	21804

Источник: Положение № 385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» от 16.07.2012, материалы портала Банки.ру, расчеты автора.

Уточняющим расчетам в этой области можно посвятить отдельное исследование, но здесь важнее другое — нахождение некоторых числовых критериев, которые можно использовать при классификации банков в рамках затратного подхода. Ввиду того, что ставки по рублевым и валютным депозитам значительно отличаются, необходимо ввести поправочный коэффициент, кото-

рый мог бы показать, где возможны ошибки по причине оценки разных по сроку пассивов, а где нет. Наиболее точным алгоритмом явился бы индивидуальный расчет соотношения валютных и рублевых пассивов исходя из данных формы 0409101.

Для предварительной оценки целесообразности такого метода воспользуемся соотношением данных по всей банковской

Таблица 4

**Размер ставок (% годовых) по депозитам физических лиц в зависимости от срочности
(в рублях / долларах США)**

Ставка по вкладам, %	Овер-найт	1 нед.	2 нед.	1 мес.	2 мес.	3 мес.	6 мес.	1 год	2 года	3 года	Макс. разница
Сбербанк	—	—	—	5	5,25	5,5	6	6,4	7,21	7,76	2,26
				0,6	0,7	0,85	1,1	1,51	2,04	2,33	1,73
ВТБ 24	—	—	—	5,55	5,6	5,6	6,7	7,7	8,75	—	3,2
				1,55	1,55	1,55	1,55	1,75	1,95	1,95	—
Газпром-банк	—	—	—	5,5	5,5	6,0	6,6	7,5	7,5	—	2
				1,5	1,75	1,85	2,0	2,35	2,45	—	0,95
Альфа-банк	—	—	—	—	—	6,05	7,7	8,3	8,8	9,3	2,25
				—	—	1,05	1,8	2,55	2,8	3,05	2
Райффайзенбанк	—	—	—	2,5	2,5	2,9	3,3	4,6	5,0	—	2,5
				0,1	0,1	0,1	0,8	1	1,2	—	1,1
<i>Справочно:</i>											
MosPrime ²³	6,37	6,38	6,39	6,48	6,62	6,77	7,02	—	—	—	0,65

Источник: статистика Банка России, официальных сайтов банков, расчеты автора.

системе. Корректирующий показатель определим по формуле:

$$\frac{\sum_{k=1}^n (P.\text{руб.}i \cdot \text{Доля.руб.}i + P.\text{вал.}i \cdot \text{Доля.вал.}i)}{n},$$

где P.руб.i (P.вал.i) — максимальная разница в ставке привлечения рублевых (валютных) пассивов i-го банка, Доля.Руб.i (Доля.Вал.i) — доля рублевых (валютных) вкладов в общем объеме вкладов в России.

На 01.08.2013 г. совокупный объем вкладов (депозитов) физических лиц составил 15796 млрд рублей (учитывая вклады во всех валютах), в том числе 12907 млрд рублей в рублях. Соответственно, Доля.Руб.i = 81,7%, а Доля.Вал.i = 18,3%. Исходя из этого, для на-

шего случая значение расчетного показателя будет равно 2,2% (рассчитано по вышеуказанной формуле по данным из табл. 4).

Введение этого коэффициента позволяет снизить неопределенность оценки от того, на какой срок банк получил ресурсы. Например, если у одного банка средневзвешенное значение по привлеченным депозитам составляет 3%, а у другого — 6,5%, то это нельзя объяснить тем, что первый банк привлекал исключительно «короткие», а второй — исключительно «длинные» ресурсы, так как разница между 6,5 и 3% больше расчетного показателя (2,2%).

Расчет стоимости затрат на привлечение ресурсов крупнейшими отечественными банками. Оценка размаха вариации показателей

Для проверки адекватности предлагаемого методического подхода необходимо провести расчеты по представительной выборке из 50-ти крупнейших российских

²³ MosPrime Rate является независимой индикативной ставкой предоставления рублевых кредитов (депозитов) на московском межбанковском рынке, рассчитанной на основе ставок предоставления рублевых кредитов (депозитов), объявляемых ведущими участниками российского денежного рынка первоклассным финансовым организациям.

Таблица 5

Интегральные расчетные показатели стоимости привлечения банками (в % годовых) различных видов источников пассивов²⁴

	Вид источника пассивов	Совокупно по выборке			Универсальные			Корпоративные			Розничные		
		средн. ²⁵	min	max	средн.	min	max	средн.	min	max	средн.	min	max
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	МБК	5,2	1,4	8,2	5,0	3,1	8,1	5,3	1,4	8,0	5,7	3,8	8,2
2	Депозиты ЮЛ	7,5	3,1	13,2	7,7	4,0	10,4	7,2	4,4	9,4	8,4	3,2	13,2
3	Вклады ФЛ	7,2	1,5	10,3	7,3	1,5	9,9	6,9	4,6	8,8	9,2	6,8	10,3
4	Расчетные счета ЮЛ	1,8	0,0	5,6	1,6	0,2	3,1	2,0	0,3	4,9	2,6	0,2	5,6
5	Текущие счета ФЛ	0,9	0,0	6,6	0,8	0,0	3,4	0,6	0,0	2,7	1,7	0,0	6,6
6	Облигации	9,2	6,9	14,1	9,2	6,9	14,1	8,9	8,0	11,8	9,4	7,9	11,7
7	Векселя	6,7	1,0	12,4	6,8	3,3	9,4	6,6	1,0	10,9	6,8	2,3	12,4

Источник: Статистика Банка России, материалы портала Банки.ру, расчеты автора.

Примечание. МБК — межбанковские кредиты и депозиты (в том числе от Банка России); ЮЛ — предприятия и организации; ФЛ — физические лица.

кредитных организаций. Информативным видится дополнительная сегментация участников расчета по типологическим признакам, а именно по рыночной направленности — розничный/корпоративный/универсальный²⁶ банки (табл. 5).

Выборка банков общая — 50 ед.; универсальных — 18 ед., корпоративных — 23 ед., розничных — 6 ед.; не отнесенных ни к одной группе — 3 ед. (Национальный Клиринговый Центр, ИНГ Банк, Дойче-банк).

По данным табл. 5 видно, что к числу наиболее дорогих для кредитных организаций источников пассивов относятся облига-

ционные займы (9,5% годовых) и депозиты предприятий и организаций (7,3%). К числу же наиболее дешевых — остатки на расчетных счетах клиентов банка (1,8% — ЮЛ, 0,7% — ФЛ). Последнее, конечно, можно было предположить и без проведения расчетных процедур, однако важнее другое — стоимость привлечения отечественными банками средств от предприятий как в форме остатков по расчетным счетам, так и форме срочных депозитов выше (7,5% > 7,2%, 1,8% > 0,9% — см. гр. 3 табл. 5). Это косвенно говорит о том, что конкуренция банков в этом сегменте рынка должна быть сильнее, что приводит к необходимости повышения уровня процентных ставок по ресурсам.

Насколько целесообразно осуществлять дополнительную сегментацию, исходя из приоритета деятельности коммерческого банка (розничный, корпоративный, универсальный)? Для этого необходимо сравнить среднюю стоимость (в % годовых) по каждому источнику пассивов (рис. 1).

²⁴ Рассчитаны по методике из табл. 3, на 01.07.2013 г.

²⁵ В случае если банк не привлекает денежные средства с использованием определенного инструмента, среднее значение рассчитывается исключительно по тем кредитным организациям, которые его используют. Например, если из 50 банков облигации выпускают только 41, то усреднение будет только на 40 участников.

²⁶ Количественные критерии отнесения к одной из групп предложены автором ранее и из-за громоздкости не имеет смысла их приводить заново [9].

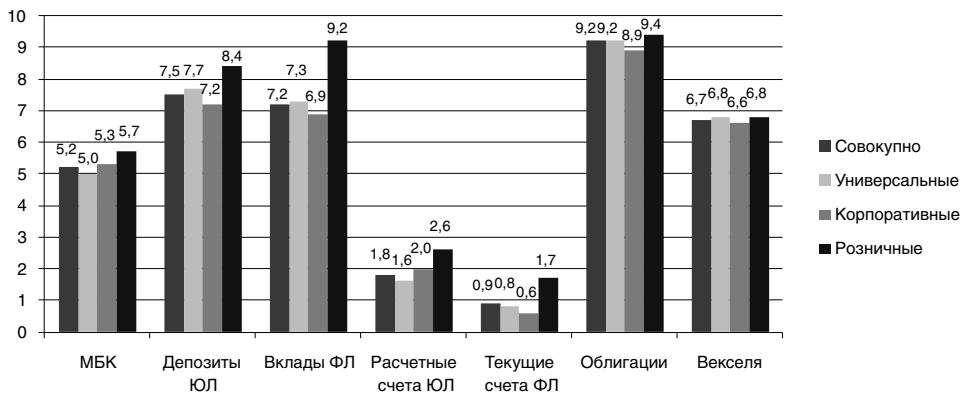


Рис. 1. Средняя стоимость (в % годовых) привлечения банками различных видов источников пассивов в первом полугодии 2013 г.

Источник: расчеты автора.

Как видно на рис. 1, исходя из приоритета деятельности кредитной организации, средняя стоимость привлечения депозитов ЮЛ, вкладов ФЛ, размещения собственных векселей имеет следующую закономерность: Корпоративные банки < Интегральный показатель (по всей группе) < Универсальные < Розничные. Для МБК формула оказалась иной: Универсальные < Интегральный показатель (по всей группе) < Корпоративные банки < Розничные. При этом лишь средняя стоимость вексельного привлечения ресурсов оказалась примерно равной у всех категорий кредит-

ных организаций. Исходя из этого, вполне очевидна целесообразность дополнительной сегментации при проведении оценки конкурентоспособности отдельных кредитных организаций. Следовательно, при формировании базы для сравнений методологически более верным видится подбор аналогичных по приоритету своей деятельности банков.

Насколько средний стоимостной уровень стоимости заимствования показывает действительное положение банка в этой группе? Для этого необходимо оценить размах вариации — разницу между максимальным

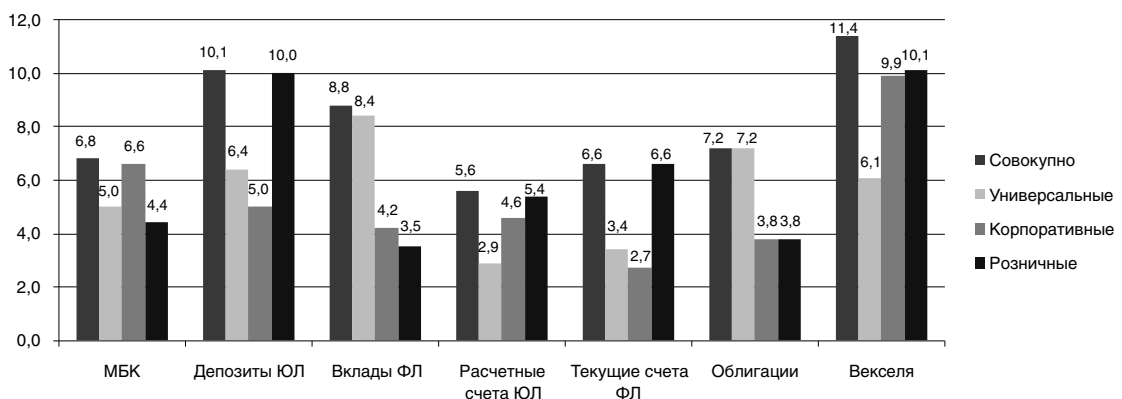


Рис. 2. Размах вариации по стоимости привлечения банками (в % годовых) различных видов источников пассивов в первом полугодии 2013 г.

Источник: расчеты автора.

и минимальным индивидуальными значениями банков в группе (рис. 2).

Как видно на рис. 2, разница между минимальными и максимальными процентными ставками, выплачиваемыми разными коммерческими банками, довольно значительная. Наибольшие значения зафиксированы в сегменте привлечения векселей (11,4 п.п.) и депозитов юридических лиц (10,1 п.п.). Совершенно ясно, что такая разница не может быть объяснена только различными условиями (срок финансирования / обеспечение и т. д.) привлечения ресурсов. Это может быть обусловлено различной степенью конкурентоспособности, которой обладает кредитная организация, т. е. тем, что позволяет одним банкам привлекать аналогичные ресурсы по низкой ставке, а другим (с более низким уровнем конкурентоспособности) — лишь по более высокой ставке. Видно, что наибольший размах проявляется в тех сегментах банковского предпринимательства, где решения о размещении/неразмещении денежных средств принимаются предприятиями, обладающие большей информацией, чем физические лица.

Возникает логичный вопрос, почему размах вариации ставок по облигациям, в особенности МБК, ниже, ведь решения об инвестировании принимаются еще более квалифицированными кредиторами? Обратив внимание на раздел «Справочно» табл. 4, отметим, что процентная разница между межбанковским кредитом овернайт²⁷ и кредитом на шесть месяцев чрезвычайно мала — всего 0,65% годовых, кроме того, МБК выдаются обычно на короткие сроки. Это говорит о том, что разница в 6,8 п.п. — чрезвычайно велика. Иными словами, есть первоклассные банки-заемщики, а есть те, кому банки-кредиторы квалифицированно (в отличие от «обычных» предприятий и, тем более, физических лиц), оценив рис-

ки, могут выдать кредит (предоставить депозит) с гораздо более высокой премией за риск.

Величина размаха вариации по счетам физических/юридических лиц — информативный показатель, так как речь идет об «одинаковых» онкольных²⁸ средствах. Фактически затраты на привлечение идентичных ресурсов у разных банков значительно различаются — до 5,6–6,6 п.п. Это говорит о значительном различии в конкурентоспособности банков, когда, например, Сбербанк может тратить на сохранение (и адекватное собственным задачам увеличение) ресурсной базы в виде остатков на расчетных счетах предприятий и организаций — 1,6%, Связь-банк — 4,0%, а Хоум Кредит — 5,6%.

Перейдем к расчетной части определения конкурентоспособности конкретных кредитных организаций, которое будет проведено отдельно для каждого типа банков (универсальные / корпоративные / розничные).

Апробационные расчеты конкурентоспособности отечественных банков в рамках затратного подхода

Для отнесения банка к той или иной категории необходимо разделить величину размаха вариации на несколько равных частей. Соответственно, чем меньше уровень затрат на привлечение ресурсов в какой-либо конкретной форме (МБК, депозит ЮЛ и т. д.), тем уровень конкурентоспособности кредитной организации выше. Если размах вариации значителен, то целесообразно осуществить деление на более чем две группы. Критерием значительности может являться превышение размаха вариации удвоенной величины корректировочного значения, рассчитанного в разделе «Общий алгоритм методики расчета конкурентоспособности банка в рамках за-

²⁷ От англ. overnight — досл. «на ночь, до утра», т. е. однодневный кредит.

²⁸ От англ. on call — до востребования.

Таблица 6

Определение группы конкурентоспособности банка в зависимости от стоимости привлечения ресурсов в разных формах

	Вид источника пассивов	Универсальные банки, % год.				Корпоративн. банки, % год.				Розничные банки, % год.			
		1 гр.	2 гр.	3 гр.	4 гр.	1 гр.	2 гр.	3 гр.	4 гр.	1 гр.	2 гр.	3 гр.	4 гр.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	МБК	[3,1; 5,6]	[5,6; 8,1]	—	—	[1,4; 3,6]	(3,6; 5,8]	[5,8; 8,0]	—	[3,8; 5,3]	[5,3; 6,7]	[6,7; 8,2]	—
2	Депозиты ЮЛ	[4,0; 6,2]	[6,2; 8,3]	[8,3; 10,4]	—	[4,4; 6,0]	[6,0; 7,7]	[7,4; 9,4]	—	[3,2; 5,7]	[5,7; 8,2]	[8,2; 10,7]	[10,7; 13,2]
3	Вклады ФЛ	[1,5; 3,6]	[3,6; 5,7]	[5,7; 7,8]	[7,8; 9,9]	[4,6; 5,7]	[5,7; 6,7]	[6,7; 7,8]	[7,8; 8,8]	[6,8; 8,0]	[8,0; 9,2]	[9,2; 10,3]	—
4	Расчетные счета ЮЛ	[0,2; 1,7]	[1,7; 3,1]	—	—	[0,3; 1,8]	[1,8; 3,3]	[3,3; 4,9]	—	[0,2; 1,5]	[1,5; 2,9]	[2,9; 4,2]	[4,2; 5,6]
5	Текущие счета ФЛ	[0; 1,7]	[1,7; 3,4]	—	—	[0; 0,9]	[0,9; 1,8]	[1,8; 2,7]	—	[0; 1,7]	[1,7; 3,3]	[3,3; 5,0]	[5,0; 6,6]
6	Облигации	[6,9; 9,3]	[9,3; 11,7]	[11,7; 14,1]	—	[9,3; 10,5]	[10,5; 11,8]	—	—	[7,9; 9,1]	[9,1; 10,4]	[10,4; 11,7]	—
7	Векселя	[3,3; 5,4]	[5,4; 7,4]	[7,4; 9,4]	—	[1,0; 4,3]	[4,3; 7,6]	[7,6; 10,9]	—	[2,3; 4,8]	[4,8; 7,3]	[7,3; 9,9]	[9,9; 12,4]

Источник: расчеты автора.

тратного подхода», равного 2,2 п.п. Исходя из этого, конкретным значениям показателей стоимости (в % годовых) по разным видам пассивов будут соответствовать следующие диапазоны (табл. 6).

Сравнивая индивидуальные значения стоимости пассивов каждого банка, принимающего участие в оценке, можно определить его условную группу конкурентоспособности в рамках затратного подхода. Таким образом, каждая кредитная организация будет относиться к одной из двух–четырех групп по отдельным видам источников ресурсов²⁹. Для ряда исследований эти данные сами по себе могут являться конечным результатом, показывающим, насколько данный банк конкурентоспособен на рынке привлечения финансовых ресурсов, что, несомненно, должно оказывать влияние на конкурентоспособность (в первую очередь стоимостную) активных операций и, следовательно,

общую конкурентоспособность банка. Из-за громоздкости итоговых результатов приведем сведения лишь по некоторым кредитным организациям (табл. 7).

Логичным развитием описанного алгоритма является получение интегральной оценки конкурентоспособности в рамках затратного подхода. Достоинством любой интегральной оценки является удобство ее применения и оперирования, так как один–два параметра характеризуют всю сущность оцениваемого предмета/эффекта. Например, ведущие рейтинговые агентства (*S&P*, *Moody's*) присваивают рейтинги кредитоспособности ценным бумагам, а также дополняют их прогнозом изменения (т.е. всего два индикатора). На значение рейтинга оказывает влияние существенное количество показателей, учет которых обычно производится путем взвешивания, т.е. присвоения определенного веса (ранга) каждому показателю, после чего вычисляется интегральный показатель. Определение весовых параметров — наиболее субъективная часть любой методики,

²⁹ При необходимости их число может быть и больше.

Таблица 7

Оценка конкурентоспособности некоторых российских банков в рамках затратного подхода

1	Вид источника пассивов / Группа	Универсальные банки			Корпоративные банки			Розничные банки		
		Сбербанк	ХМБ	РГС	ВТБ	НОМОС	Зенит	РС	ТРАСТ	ХКФ
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1	МБК	1 / 2 ³⁰	1	1	2 / 3	2	3	3 / 3	1	1
2	Депозиты ЮЛ	2 / 3	3	3	3 / 3	3	3	3 / 4	3	1
3	Вклады ФЛ	2 / 4	3	4	2 / 4	3	4	2 / 3	3	3
4	Расчетные счета ЮЛ	1 / 2	1	2	1 / 3	1	1	3 / 4	3	4
5	Текущие счета ФЛ	1 / 2	2	1	1 / 3	1	1	4 / 4	1	2
6	Облигации	1 / 3	2	2	1 / 3	2	1	2 / 3	1	2
7	Векселя	1 / 3	2	3	2 / 3	1	1	1 / 4	4	1

Источник: расчеты автора.

Примечание. ХМБ — Ханты-мансийский банк; РГС — РосгосстрахБанк; РС — Русский стандарт; ХКФ — Хоум Кредит энд Финанс.

Таблица 8

Расчет весовых коэффициентов отдельных источников пассивов на 01.09.2013 г.

	Вклады ФЛ	Депозиты ЮЛ	МБК	Выпущенные облигации	Выпущенные векселя	Всего
Значение, млрд руб.	18375,86	9547,91	7540,08	1150,88	1136,43	37751,16
Доля, %	48,68	25,29	19,97	3,05	3,01	—
Весовой коэффициент	0,49	0,25	0,20	0,03	0,03	—

Источник: статистика Банка России, материалы портала Банки.ру, расчеты автора.

так как математически доказать строгое соответствие «назначаемых» весов во многих случаях невозможно.

В связи с этим предлагается другой (не менее дискуссионный) подход к установлению весовых коэффициентов в рамках затратного подхода, а именно, определение их исходя из физической доли, занимаемой каждым активом в масштабах отечественной банковской системы. «Равновесен» ли 1 млрд рублей, привлеченный у юридического лица, аналогичной сумме, хранящейся на расчетных счетах предприятий, которая может быть востребована в любой момент? Очевидно, что нет. Данный вопрос требует

отдельного исследования, поэтому для апробации методического подхода к оценке конкурентоспособности предлагается исключить из расчетов средства на текущих и расчетных счетах ввиду явной невозможности прямого сопоставления. Весовые коэффициенты остальных форм привлечения денежных средств будут устанавливаться как доля в их совокупном объеме в масштабах отечественной банковской системы (табл. 8).

Далее следует определить то, каким образом следует «перевести» в численный формат классификационную группу конкурентоспособности банка (табл. 7.) с учетом того, что их число в нашем случае оказалось неравным (от двух до четырех). Один из вариантов такого учета представлен в табл. 9.

³⁰ Количество возможных групп. Для экономии места указывается только для одного банка из группы.

Таблица 9

Алгоритм присвоения весового коэффициента в зависимости от группы конкурентоспособности по источнику пассивов

Номер группы	Вариант по количеству классификационных групп			
	2	3	4	5
I, %	100	100	100	100
II, %	50	67	75	80
III, %	—	33	50	60
IV, %	—	—	25	40
V, %	—	—	—	20

$$\sum_{i=1}^n (\text{Весовой коэффициент } i\text{-го источника пассива} \cdot \text{Весовой коэффициент } i\text{-й классификационной группы}). \quad (2)$$

Таким образом, итоговая интегральная оценка конкурентоспособности в рамках затратного подхода может быть рассчитана по формуле (2).

Понятно, что теоретически максимальное значение будет равно 100%, а минимальное — зависит от количества групп, выделенных по каждому виду источника пассивов. За неимением возможности привести всю процедуру расчетов, ниже отражены итоговые значения по каждой группе банков (рис. 3–5).

Как видно на рис. 3, интегральные показатели конкурентоспособности универсаль-

ных банков имеют значительный диапазон вариации: от 32,5 у Татфондбанка до 100,0 у СитиБанка. При этом наилучшие показатели у банков со 100%-ным иностранным капиталом — Райффазенбанка и уже упомянутого СитиБанка. Однако из этого нельзя сделать однозначный вывод о том, что такие банки априори обладают лучшей «затратной» конкурентоспособностью, например, Росбанк и КредитЕвропаБанк, входящие во французскую Societe Generale Group и голландскую Credit Europe Group соответственно, показали высокие, но отнюдь не максимальные результаты.

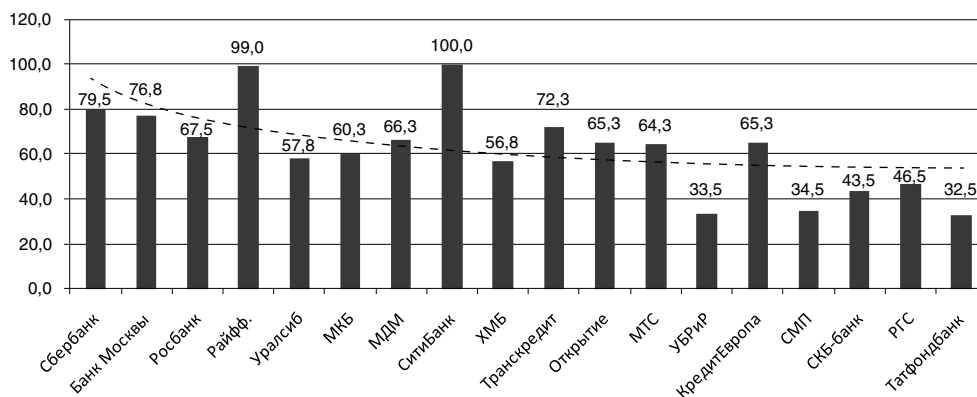


Рис. 3. Значение интегрального показателя конкурентоспособности универсальных банков

Источник: расчеты автора.

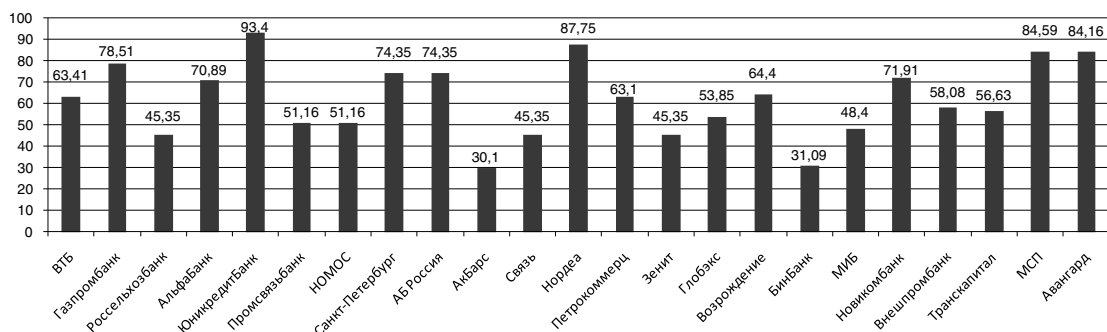


Рис. 4. Значение интегрального показателя конкурентоспособности корпоративных банков

Источник: расчеты автора.

При этом значения конкурентоспособности государственных банков (Сбербанк, Банк Москвы, ТранскредитБанк) оказались выше других частных кредитных организаций, что лишний раз показывает «перекося» отечественного банковского рынка. Стоит отметить, что на рис. 3–5 банки располагаются по убыванию величины нетто-активов, в связи с чем на рис. 3. виден (показано пунктиром) явный понижающийся тренд, т. е. с уменьшением величины нетто-активов происходит уменьшение «затратной» конкурентоспособности.

Рассматривая «затратную» конкурентоспособность корпоративных банков (рис. 4), стоит также отметить тот факт, что наибольшие значения были зафиксированы у банков со 100%-ным иностранным капиталом (Юникредитбанк — 93,4% и Нордеа — 87,8%). При этом отсутствует прямая связь между размером банка (величиной его нетто-активов) и уровнем интегрального показателя конкурентоспособности. Например, весьма низкие значения показывают крупные Россельхозбанк, Промсвязьбанк, НОМОС, в то время как расчетный показатель существенно менее крупных банков МСП и Авангард выше.

Распределение интегрального показателя конкурентоспособности по розничным банкам схоже с корпоративными — также отсутствует прямая связь (рис. 5) между величиной нетто-активов и способностью к привлечению наиболее дешевых ресур-

сов. Однако, так же как и в вышерассмотренных случаях, способность к привлечению наименее дорогих пассивов принадлежит банку с иностранным участием (ОТП-банк — 76,8%), «корни» которого расположены в развивающейся Румынии. При этом значения расчетных показателей Восточного экспресс банка, банка Русский стандарт, ориентированных на более агрессивное привлечение денежных средств, в том числе от населения, значительно уступают другим членам выборки.

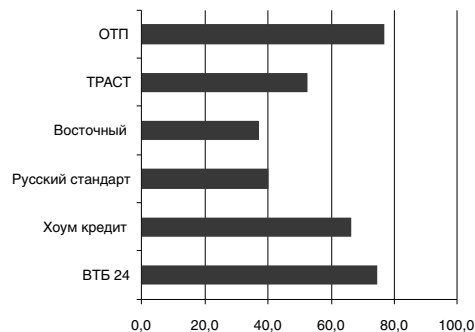


Рис. 5. Значение интегрального показателя конкурентоспособности розничных банков

Источник: расчеты автора.

Затратные показатели небольших банков в России

При оценке конкурентоспособности кредитных организаций в крупных городах наиболее целесообразным является подбор кон-

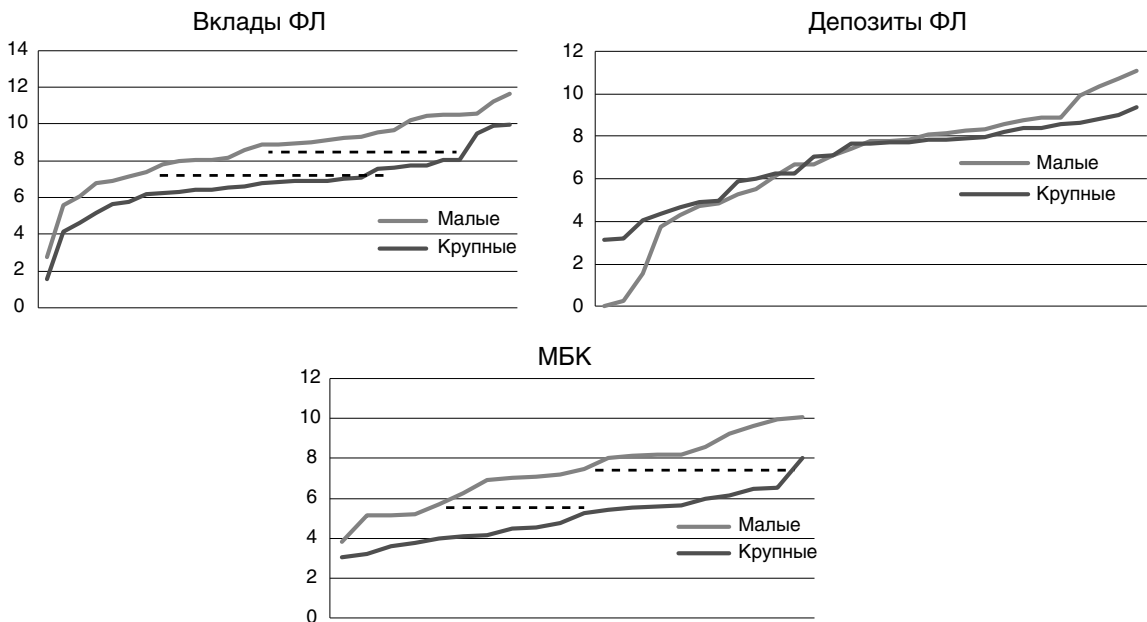


Рис. 6. Стоимость привлечения (% годовых) источников пассивов некоторых малых банков в совокупности с лучшими значениями среди 50-ти крупнейших российских банков

Источник: расчеты автора.

курентов среди крупнейших банков. Это обусловлено тем, что большая часть из них имеет широкую географию филиалов / внутренних структурных подразделений. С учетом совокупно низкой рыночной доли небольших банков можно сделать предположение об их низком влиянии на рынок. Возникает вопрос, а есть ли у них возможность составить стоимостную конкуренцию более крупным участникам? Иными словами, предлагается оценить стоимость привлечения ресурсов небольших банков по сравнению с крупнейшими. Список банков, ранжированных по убыванию величины нетто-активов на 01.07.2013 г., разделен на 9 групп (по сто участников), первые кредитные организации из которых приняли участие в нашем расчете³¹.

Как видно на рис. 6, стоимость привлечения денежных ресурсов в форме МБК, депозитов ФЛ и ЮЛ значительно различается и у небольших банков. Построив график стоимости ресурсов, привлекаемых

в одинаковой форме крупными банками, можно увидеть, что в целом она ниже, чем у небольших. При этом график ее увеличения практически параллелен графику изменения стоимости ресурсов для небольших кредитных организаций. Это говорит о том, что в настоящее время, вопреки устоявшемуся мнению, некоторые небольшие банки имеют возможность привлекать ресурсы по стоимости, аналогичной крупным банкам (показано пунктиром). Кроме того, построив графики стоимости привлечения депозитов ЮЛ, мы увидим, что они практически совпадают у крупных и у небольших банков. Иными словами, небольшие кредитные организации в данном сегменте не используют ценовой фактор конкуренции.

Из этого можно сделать вывод о том, что ряд небольших кредитных организаций и в современной ситуации сохраняет определенный уровень конкурентоспособности, позволяющий формировать ресурсную базу, стоимость которой сопоставима с крупными участниками рынка, что позволяет ус-

³¹ То есть 101–103, 201–203 и т. д.

танавливать адекватную стоимость своих услуг и вести реальную конкурентную борьбу за клиента.

Дискуссионные выводы

Конкурентоспособность — необходимое качество, которым должен обладать экономически самостоятельный субъект на рынке. В ином случае предлагаемые им продукты и услуги не найдут достаточного спроса. Банковское дело — специфический вид предпринимательской деятельности. С одной стороны, общие законы бизнеса распространяются и на него, а с другой — когда банк становится неконкурентоспособен для проведения «обычных» операций, он может сфокусироваться на выполнении незаконных. Речь идет о незаконном обналичивании денежных средств, выводе активов банка, неправомерному переводу средств за границу (в том числе в оффшоры) и т. д.

Подчеркнем, что использование доходного подхода к оценке конкурентоспособности коммерческих банков целесообразно осуществлять при наличии репрезентативной выборки банков-конкурентов. Бессмысленно сравнивать, например, корпоративный Газпромбанк и кэптивный Тойота-Банк — по сути, они не являются конкурентами. Наши расчеты проведены с использованием деления банков на три группы: корпоративные, универсальные, розничные. Отдельно рассмотрены узкоспециализированные банки, активно развивающие рынок экспресс-кредитов. В перспективе можно осуществить более «тонкий» подбор банков-конкурентов, что, несомненно, позволит улучшить качество конкретного исследования.

Возникает вопрос, учтена ли в методическом подходе ситуация, когда банку могут быть нужны пассивы определенной (небольшой) срочности, которые он привлекает по повышенной цене? Например, Русский Стандарт или Хоум Кредит выдают большой объем «коротких» кредитов, соответственно, они могут быть заинтере-

сованы в привлечении таких же «коротких» депозитов. Нивелирование подобных частных случаев достигается за счет отбора близких по своим бизнес-моделям кредитных организаций. В настоящее время наиболее привлекательными для «обычных» банков являются именно «длинные» ресурсы. В связи с этим допущение строгой ориентации на «короткие» ресурсы «обычными» банками может являться лишь исключением из правил.

Основной доход, несмотря на громкие заявления о внедрении очередных видов смарт-карт, приложений на iOS, Android и т. д., в настоящее время и в обозримой перспективе банки будут получать от кредитных операций с использованием несобственных средств. Предлагаемый методический подход к оценке конкурентоспособности банка основан на определении потенциальной возможности привлекать источники пассивов по средне-рыночной стоимости, что является базисом проведения адекватных активных операций. Соответственно, банкам необходимо осуществлять мониторинг ситуации, чтобы вовремя корректировать свою политику по привлечению пассивов. Кроме того, выявление банков с чрезмерно «дорогой» ресурсной базой может являться важным инструментом определения потенциально проблемных кредитных организаций, требующих дополнительного внимания со стороны Банка России.

Список литературы

1. *Величко С. С.* Конкурентоспособность банка: теоретический анализ // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2011. № 1. С. 135–144.
2. *Ишутин А. Я.* Определение факторов конкурентоспособности регионального розничного банка // Современная конкуренция. 2012. № 2 (32). С. 42–48.
3. *Коваленко А. И.* Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // Современная конкуренция. 2013. № 6 (42). С. 65–79.

4. *Котляров И. Д.* Особенности маркетинга кредитных продуктов // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. 2012. №2. С. 81–88.
5. Материалы информационного портала Banki.ru. URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings>.
6. Материалы Национальной Валютной Ассоциации. URL: <http://mosprime.com/methodology.html>.
7. *Орехов С. А., Дианов В. В.* Интеграция коммерческих банков в финансово-промышленных группах как механизм повышения конкурентоспособности российского бизнеса // Современная конкуренция. 2011. №1 (25). С. 120–126.
8. *Паит И. Я.* Оценка конкурентоспособности банковских продуктов на рынке корпоративного кредитования // Банковское дело. 2009. №11. С. 72–76.
9. *Рубин Ю. Б.* Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. №3 (21). С. 38–67.
10. *Селюнин В., Ханин Г.* Лукавая цифра // Новый мир. 1987. №1. С. 59–66.
11. Статистика Банка России. URL: <http://www.cbr.ru>.
12. *Фатхутдинов Р. А.* Уровни и объекты конкурентоспособности // Современная конкуренция. 2009. №4 (16). С. 123–143.
13. *Шутов И. В.* Механизмы конкурентных стратегий развития кредитной организации // Современная конкуренция. 2012. №2 (32). С. 20–25.
14. *Эзрох Ю. С.* Количественная оценка конкурентоспособности российских коммерческих банков: монография. НГУЭУ, 2013.
15. *Эзрох Ю. С.* Доходный подход в оценке конкурентоспособности коммерческого банка // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. №39. С. 68–78.
16. *Эзрох Ю. С.* Концентрация как макроэкономический тренд развития конкурентной среды отечественной банковской системы // Современная конкуренция. 2013. №1 (37). С. 89–102.
17. *Якунин С. В.* Особенности формирования олигопольной структуры банковского рынка России // Современная конкуренция. 2011. №6 (30). С. 70–79.
18. *Ягодкина И. А.* Системное управление рентабельностью банка как фактор его конкурентоспособности // Современная конкуренция. 2013. №1 (37). С. 129–132.
19. *Юдина И. Н.* О пользе конкуренции и провалах регулирования в финансовой сфере // Современная конкуренция. 2013. №2 (38). С. 122–129.

Y. Ezrokh, Candidate of Economic Science, Senior Lecturer of Banking Management Department, Novosibirsk State University of Economics and Management, ezroh@rambler.ru

THE COST APPROACH TO THE EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF COMMERCIAL BANK

This article discusses the methodological framework of the cost approach for the assessment of competitiveness of Russian banks. As the active operations of banks generate basic income, evaluation of costs of leveraging resources is an important element of the assessment of the integral competitiveness of the bank. The author presents and validates the algorithm of calculation procedures. On the basis of current data on the 50 largest banks the author makes approbation assessment of the funding costs, estimating on the basis of their competitiveness. Additionally, a comparison is the cost of resource generation by large and small banks. In this paper we disprove a number of typical misconceptions about the availability of an inverse relationship between the size of the bank's cost of funding and active operations. Accordingly, the absolute ranking of banks in terms of competitiveness on the basis of this factor seems economically unjustified.

Keywords: competitiveness of the bank, the bank's costs, competitiveness assessment, bank.