

На правах рукописи

Дормидонтов Александр Владимирович

**РАЗВИТИЕ НЕКРЕДИТНЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ
КОРПОРАТИВНОЙ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ**

Специальность 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Москва – 2013

Работа выполнена в АНО ВПО «Российская академия предпринимательства»

Научный руководитель: доктор экономических наук, доцент
Русавская Алевтина Викторовна

Официальные оппоненты: **Генкин Артем Семенович**
доктор экономических наук, профессор,
исполнительный директор
ООО «Консалтинговая Группа «Аспект»»

Крестовский Иван Алексеевич
кандидат экономических наук,
начальник отдела по противодействию
легализации (отмыванию) доходов,
полученных преступным путем,
и финансированию терроризма
МБО «ОРГБАНК» (ООО)

Ведущая организация: **ФГБУН «Институт экономики РАН»**

Защита состоится 17 сентября 2013 г. в 16 час. 00 мин. на заседании диссертационного совета Д 521.007.01 при АНО ВПО «Российская академия предпринимательства» по адресу: 105005, г. Москва, ул. Радио, дом 14.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке АНО ВПО «Российская академия предпринимательства».

Автореферат разослан « » _____ 2013 г.

Ученый секретарь диссертационного совета
доктор экономических наук, профессор



А. З. Гусов

1. Общая характеристика работы

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью поиска новых источников финансовых средств для банков в специфических условиях функционирования экономики России. Классическая позиция осуществления банками своей деятельности заключается в привлечении на счета клиентов денежных средств для размещения их в виде кредитов. Кроме того, банк интересуют операции купли-продажи валюты и ценных бумаг, а также денежные средства, полученные путем рефинансирования. Безусловно, существующая ситуация на банковском рынке России в рамках привлечения и размещения денежных средств вполне удовлетворительна и устраивает по своим параметрам наибольшее число участников рынка – в противном случае он просто не смог бы работать.

Тем не менее для повышения эффективности деятельности и своей деловой активности банки изыскивают новые источники финансовых средств, перспективные направления развития банковских продуктов: структурные депозиты, банковские гарантии, сделки с кредитными деривативами, структурные кредиты и т.д. Кроме того, в последнее время некоторые банки стали предлагать некредитные банковские продукты, такие как: конверсионные операции, инкассация, эквайринг, которые особенно интересны для корпоративных клиентов, с целью оптимизации оборотного капитала и повышения операционной, финансовой эффективности компаний.

Новые некредитные банковские продукты становятся одним из стимулов дальнейшего развития банковского бизнеса и актуальным направлением работы российских банков. Это объясняется тем, что:

во-первых, коммерческие банки должны использовать все возможные программы привлечения временно свободных денежных средств, такие как: межбанковское кредитование, привлечение временно свободных денежных средств физических и юридических лиц как на счета до востребования, так и

в виде депозитов, инвестиционное привлечение, тем самым диверсифицируя каналы привлечения;

во-вторых, какой бы привлекательной и перспективной ни казалась модель сосуществования коммерческих банков в России, необходимо разрабатывать новые составляющие элементы системы и модернизировать уже существующие. Данные предложения могут быть использованы либо в качестве дополнительных к уже существующим элементам, либо для замены устаревших и не соответствующих условиям, сформировавшимся в стране и мире;

в-третьих, развитие расчетно-кассового обслуживания банками невозможно осуществлять обособленно от модернизации некредитных продуктов и услуг, что предполагает как совершенствование нормативно-правового регулирования, так и расширение источников материально-технического обеспечения.

Учитывая интересы корпоративных клиентов банков, с одной стороны, заинтересованность кредитных учреждений в привлечении денежных средств для достижения ими максимального дохода при минимальных затратах, с другой стороны, необходимо отметить, что возникает объективная необходимость в решении проблемы модернизации банковских продуктов, внедрения новых некредитных банковских продуктов в современных условиях, что определяет теоретическую актуальность и практическую значимость диссертационной работы.

Таким образом, выбор темы исследования продиктован необходимостью развития теории и методологии формирования и использования некредитных банковских продуктов, ориентированных на корпоративных клиентов в современных условиях модернизации российской банковской сферы.

Степень разработанности проблемы. Проблемы привлечения временно свободных денежных средств банками, развития банковской сферы являются одними из наиболее обсуждаемых в современной экономической науке.

Среди российских экономистов, внесших значительный вклад в теорию исследуемых проблем, в развитие и совершенствование банковских операций, банковской сферы в целом, можно отметить таких авторов, как: А.Ю. Викулин, А.И. Жуков, Е.Ф. Жуков, О.И. Лаврушин, С.Р. Моисеев, В.И. Хабаров. Из зарубежных исследователей следует выделить: Дж. К. Гелбрейта, Дж. М. Кейнса, К. Койна, А. Смита, К. Эндрюса.

Результаты исследований данных авторов формируют научную и теоретико-методологическую базу для изучения проблем повышения эффективности банковской сферы на основе развития банковских продуктов и услуг.

Вместе с тем многие аспекты оптимизации банковских продуктов, а особенно развития некредитных банковских продуктов, остаются недостаточно изученными в экономической науке и слабо реализованными в практике банковской сферы.

Для современной экономической литературы характерным является рассмотрение вопросов кредитования юридических лиц, то есть размещения денежных средств коммерческими банками, гораздо менее исследованы проблемы привлечения их через банковские продукты, особенно некредитные. Мало изучена и практически не является предметом научного анализа корпоративная банковская сфера как отдельный элемент клиентского сектора банка. А между тем именно работа с временно свободными средствами корпоративных клиентов через некредитные банковские продукты позволяет покрыть большую часть потребности клиентов в кредитовании в современных условиях.

Практическая значимость и недостаточная разработанность проблемы развития некредитных банковских продуктов в корпоративной сфере банковского бизнеса определили цель и задачи диссертационного исследования.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационной работы является разработка основных направлений развития некредитных банковских продуктов корпоративной банковской сферы. В соответствии с целью исследования в работе поставлены следующие задачи:

- определить сущность и особенности некредитных банковских продуктов, дать им оценку в новых условиях, условиях модернизации российской банковской сферы;
- показать значение и место корпоративной сферы на банковском рынке России;
- выявить закономерности и тенденции развития российского банковского рынка в части использования инноваций и определить факторы, препятствующие внедрению новых предложений на уровне коммерческих банков;
- проанализировать систему взаимодействия коммерческих банков с Центральным Банком России, органами государственного регулирования и контроля в процессе создания и внедрения банковских некредитных продуктов.
- разработать предложения по развитию некредитных банковских продуктов для корпоративных клиентов банка и предложить рекомендации по совершенствованию механизма их создания и внедрения.

Объектом данного исследования является механизм формирования некредитных банковских продуктов.

Предметом исследования данной работы являются финансово-кредитные отношения, возникающие в процессе создания некредитных банковских продуктов корпоративных клиентов в банковской сфере.

Теоретические и методологические основы исследования. В качестве теоретической составляющей нашей диссертации выступают научно-исследовательские работы отечественных и зарубежных ученых, посвященные корпоративной банковской сфере.

Указанные труды представляют особую ценность ввиду того, что создавались они в разные временные периоды представителями различных экономических направлений, что придает нашей работе формат полного и завершенного исследования по заданному направлению.

В процессе диссертационного исследования использовались материалы международных, всероссийских и региональных научно-практических конференций.

В качестве методологической основы диссертации применены методы системного анализа и синтеза, абстракции, сравнения, аналогии, дедукции и индукции. Используются законодательные и нормативные акты, действующие на территории Российской Федерации; данные Центрального Банка Российской Федерации; данные отчетности ведущих банков, работающих на территории Российской Федерации; информационные материалы периодических изданий.

Диссертационное исследование соответствует паспорту научной специальности ВАК России 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит», пункт 10.21 «Банковские ресурсы и их формирование. Политика банка в области привлечения средств. Проблемы эффективного использования банковских ресурсов», пункт 10.22 «Новые банковские продукты: виды, технология создания, способы внедрения».

Научная новизна диссертации заключается в разработке и развитии новых некредитных банковских продуктов в целях удовлетворения потребностей корпоративных клиентов банковской сферы и повышения эффективности использования банковских ресурсов, в целом экономики России.

Основные научные результаты, полученные в диссертации:

- 1) Раскрыта специфика корпоративной сферы как отдельного элемента клиентского сектора банка, способного существовать независимо от всех направлений банковского бизнеса. Доказано, что денежные средства, привлеченные банком через корпоративных клиентов, в отличие от розничного блока могут значительно покрыть потребности в кредитных ресурсах юридических и физических лиц и свободном размещении средств банка.
- 2) Уточнено определение «некредитный банковский продукт», который рассматривается как продукт, позволяющий привлечь временно свободные денежные средства для их последующего размещения через кредитные

банковские продукты под большой процент относительно процента привлечения для стимулирующего воздействия на банковский рынок России. Показаны особенности, основные элементы банковской услуги, банковского продукта, нового банковского продукта, некредитного банковского продукта, исследование которых позволит банку разработать новые предложения для своих клиентов, оформить нормативную документацию по оптимизации новых продуктов банка, способствовать укреплению финансового положения клиентов банка.

- 3) Определены закономерности и тенденции развития российского банковского рынка, которые выражаются в том, что финансовые, налоговые и технические нововведения способствуют появлению новых банковских продуктов, изменение параметров которых (тариф, сумма, доходность и т.д.) позволяет банку создавать новый механизм взаимодействия с клиентами. Показаны особенности рынка некредитных продуктов коммерческих банков для юридических лиц, заключающиеся в ограниченном предложении инновационных продуктов и услуг; сведении инновационности банковского продукта лишь к методу его продвижения на рынке, на основе чего предложено одно из направлений развития некредитных банковских продуктов – дистанционное банковское обслуживание. Система мер по оптимизации процесса дистанционного банковского обслуживания юридических лиц позволит банку увеличить свою клиентскую через сегмент малого бизнеса, увеличить количество платежей клиентов банка, приведет к росту непрофильных доходов банка в виде комиссий за проведение платежей.
- 4) На основе анализа практики взаимодействия коммерческих банков и структур государственного регулирования показано несовершенство информационной и нормативно-правовой баз, обеспечивающих и регулирующих банковский рынок и предложено создание единой информационной базы с целью ускорения информационного обмена между кредитными организациями и юридическими и физическими лицами при внедрении

некредитного банковского продукта. Подобная база в отличие от ЕГРЮЛ (Единый государственный реестр юридических лиц) позволит оптимизировать процесс обмена информацией между уполномоченными органами, ускорить сбор информации по юридическому лицу при решении вопросов кредитования, участия в тендерах по госзаказам, запросам информации, хранящейся в электронных архивах.

- 5) Разработаны рекомендации по развитию некредитных банковских продуктов, таких как: инкассация, эквайринг, дистанционное банковское обслуживание. Предложен механизм формирования новых некредитных банковских продуктов, основанный на введении таких элементов, как: «шаблон создания», «шаблон представления», «процесс лоббирования», что, с одной стороны, позволит банку проводить анализ потребностей клиентов в качественно новых продуктах, а с другой стороны – позволит клиенту пользоваться и оплачивать те услуги банка, которые ему необходимы. Доказано, что формирование такого механизма развития некредитных банковских продуктов обеспечит возможность соблюдения баланса, стимулируя дополнительные денежные средства в экономику России, и, сокращая вывоз капитала за рубеж, снизит зависимость России от внешнего денежного спроса.

Теоретическая значимость исследования. Определена возможность использования результатов, полученных в ходе исследования, как для дальнейших теоретических исследований в рамках обозначенной банковской тематики, так и в прикладных направлениях, целью которых является поиск способов оптимизации и модернизации банковских некредитных продуктов с целью повышения эффективности функционирования банковской сферы корпоративных клиентов.

Практическая значимость исследования. Полученные в ходе настоящего диссертационного исследования результаты, а также сделанные выводы и рекомендации могут стать основой формирования и принятия важнейших решений в банковской сфере, ориентированных на развитие некре-

дитных банковских продуктов для корпоративных клиентов. Формирование механизма создания некредитных банковских продуктов, предлагаемого автором, позволит расширить рынок банковских некредитных продуктов, повысить эффективность банковской сферы в целом.

Апробация результатов исследования. Основные положения и выводы диссертации докладывались на следующих международных, всероссийских и региональных конференциях: «Проблемы сохранения экономического и экологического баланса в России во взаимодействии с тенденциями поступательного развития экономики» (г. Москва, декабрь 2011), «Международные и региональные проблемы развития национальной экономики в современных условиях» (г. Калуга, апрель 2012, 2013), «Седьмой международный научный конгресс. Роль бизнеса в трансформации российского общества 2012» (г. Москва, апрель 2012), «Российское предпринимательство: история и современность» (г. Москва, май 2012).

Полученные в ходе исследования выводы, рекомендации и предложения прошли апробацию и успешно используются на практике в работе ОАО «Газэнергобанк» и Инспекции федеральной налоговой службы № 27 по г. Москве. Теоретические и практические результаты исследования внедрены автором в учебный процесс НОУ ВПО «Русский институт управления им. В.П. Чернова» (РИУ).

Публикации. По проблеме диссертационного исследования автором опубликованы: 10 научных работ общим объемом 4.34 п.л., в том числе 4 статьи в изданиях, рекомендованных ВАК.

Структура работы. Диссертационное исследование состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. Цифровой и аналитический материал представлен в 11 таблицах, 7 рисунках.

2. Основное содержание работы

Во введении данной работы обосновывается актуальность темы, выбранной для диссертационного исследования, определены объект и предмет исследования; проанализирована степень разработанности проблемы; сформулирована цель исследования, на её основе составлен ряд задач, решение которых необходимо для результативного завершения исследования; определены теоретическая и практическая значимость работы; представлены результаты её апробации.

В ходе исследования мы приходим к выводу о том, что корпоративный блок существует как отдельный элемент клиентского сектора банка, так как является структурой, способной сосуществовать независимо от других параллельных направлений банковской сферы. Это значит, что все виды деятельности и средства, привлеченные по корпоративному направлению банка, вполне могут покрыть потребности организаций – существующих и потенциальных клиентов банка – в получении кредитов и, соответственно, банка – в размещении средств, в отличие от розничного блока.

В работе определено пять ключевых задач, являющихся основой диссертационного исследования, представлены варианты их решения, которые и выносятся на защиту.

1) В ходе исследования проведено изучение и детальная разработка ряда некредитных банковских продуктов для юридических лиц в рамках формирования их как структуры.

В таблице 1 приведен сравнительный анализ реализации некредитных банковских предложений, выбранными нами для исследования.

Проанализировав данные таблицы, приходим к выводу, что самыми распространенными услугами являются:

- интернет-банк;
- договоры на перечисление заработной платы;
- эквайринг.

Сравнительный анализ предоставления услуг и продуктов банками¹

Наименование продукта / услуги	Наименование банка						
	Сбербанк России	ВТБ	Газпром-банк	Русский Стандарт	Банк Москвы	Альфа Банк	Райффайзен Банк
Интернет-банк	+	+	+	+	+	+	+
Интерактивное голосовое обслуживание	+	-	-	-	-	+	-
Договоры на перечисление заработной платы	+	+	+	+	+	+	+
Эквайринг	+	+	+	+	+	+	+
Корпоративные карты	+	+	+	-	+	+	+
Инкассация	+	+	+	-	+	+	+
Автоматический сейф	+	-	-	-	-	+	+

Условные обозначения:

+ предложение реализуется банком самостоятельно

- предложение банком не реализуется.

Они предоставляются всеми банками, указанными в таблице.

Наименее популярными услугами являются:

- интерактивное голосовое обслуживание;
- автоматический сейф.

Несмотря на данные о предоставляемых банками услугах и продуктах, сделать выбор для выхода на большой рынок довольно трудно, так как в случае выбора в качестве приоритетного направления наиболее популярных продуктов на рынке банк столкнется с огромной конкуренцией, а в случае выбора наименее популярных продуктов банк рискует оказаться не востребованным со своей линейкой предложений для клиентов.

При анализе уже существующих некредитных продуктов, их модернизации и разработке необходимо учитывать один из самых важных, на наш взгляд, факторов – высокую развитость информационных технологий, их по-

¹ Авторская разработка.

стоянное совершенствование и возможность доступа к ресурсам банка посредством дистанционного банковского обслуживания

2) Второй задачей исследования мы ставим усовершенствование процесса разработки некредитных банковских продуктов и услуг для юридических лиц.

В качестве мер по совершенствованию процесса создания банковских продуктов и услуг предлагается ввести такие понятия, как «шаблон создания» и «шаблон представления». Приоритетное направление рекомендаций – сервисы, предоставляемые клиентам с использованием сети Интернет, однако также возможно применение данного подхода к продуктам и услугам, оказываемым через другие каналы связи.

Шаблон создания – максимальный функционал, который банк предполагает присвоить продукту/услуге.

Шаблон представления – макет, наделённый функцией отображения тех параметров для работы, которые выбрал клиент (из тех возможных, которые предусмотрены программой).

Введя в обиход и приняв к работе вышеуказанные термины, банк имеет возможность расширить клиентскую базу за счет того, что клиент сможет пользоваться тем, что ему действительно необходимо, и платить только за те функции, выполняемые банком, которые он использует в своей деятельности.

Последовательность использования представленной модели клиентами банка отображена в схеме (рис. 1).

Внедрение такой системы работы также позволит банку проводить анализ решений клиентов по совмещению шаблонов создания и шаблонов представления, что даст возможность разрабатывать качественно новые продукты, опираясь на решения клиентов.

В качестве основной составляющей механизма создания банковских некредитных продуктов для юридических лиц можно представить новации и инновации. Последних, конечно, меньше, так как анализ возможных вариантов развития событий позволяет устранить от внедрения наименее интересные предложения.

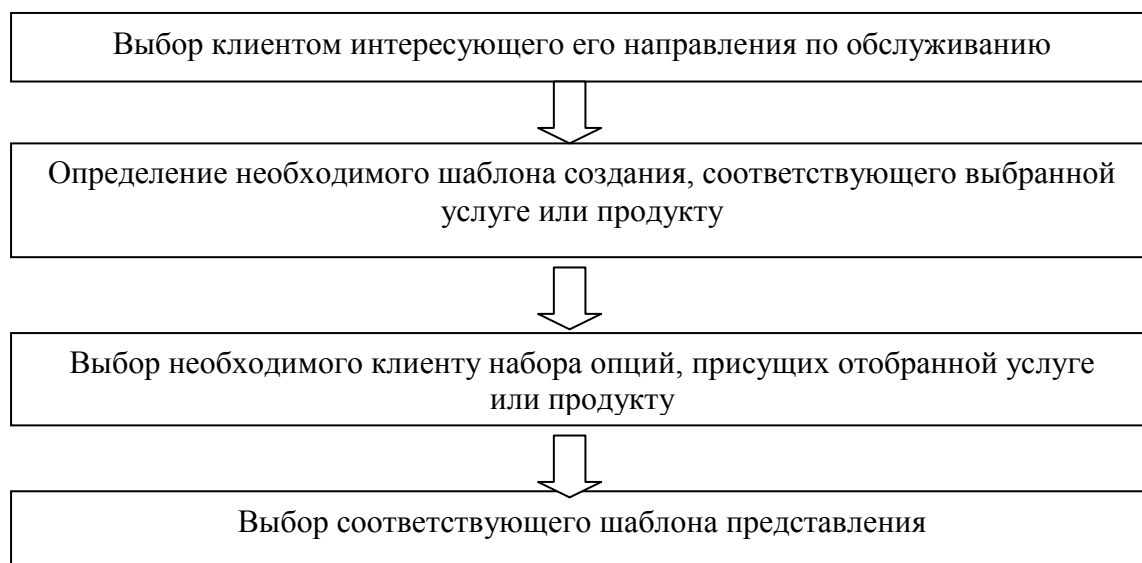


Рис. 1. Механизм создания некредитного банковского продукта ²

3) Задачей третьего порядка мы обозначаем проблемы немотивированного отказа второго уровня банковской системы от тщательной проработки проблемы всестороннего развития банковской сферы, что приводит к появлению несвойственных банкам направлений, приводящих к увеличению конечной стоимости банковских предложений.

Вместе с тем мы выявляем зачастую неоправданный интерес банков к переводу клиентов в каналы дистанционного взаимодействия, что в дальнейшем приводит к частичной потере связи с клиентом и, как следствие, к уменьшению количества продаж банковских услуг и продуктов. Дополнительным риском при массовом дистанционном проведении операций по счетам нами обозначена опасность неполного контроля по перечислениям, в рамках противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма, так как, несмотря на более качественный технический контроль со стороны программного обеспечения, снижается качество контроля над проводимыми операциями со стороны уполномоченных сотрудников банка.

² Авторская разработка.

Кроме того, в ходе исследования выявлен ряд несоответствий в действующей нормативно-правовой базе, приводящих к несогласованности действий структур, задействованных в сопровождении финансово-хозяйственной деятельности юридических лиц на территории России.

4) Четвертой задачей нашего исследования является существенное усовершенствование таких направлений банковского обслуживания юридических лиц, как эквайринг, инкассация и дистанционное банковское обслуживание через интернет в рамках управления счетами. Данные направления выбраны нами в качестве приоритетных, так как являются наиболее всеобъемлющими и актуальными для наибольшего числа клиентов.

Эквайринг в настоящее время, в обстановке постоянной борьбы кредитных организаций за временно свободные денежные средства уже имеющих и потенциальных клиентов, стоит рассматривать с несвойственной для него стороны, а именно – как возможность банка путем продажи клиентам-юридическим лицам услуги эквайринга получить в своё распоряжение денежные средства, списанные со счетов карт клиентов-физических лиц – клиентов торговой точки.

Предлагая услугу эквайринга бесплатно, банк получает в свое распоряжение не только денежные средства со счетов карт физических лиц, но также возможность наладить с клиентом более тесные отношения и мотивировать его перевести все свои обороты на счета в новый банк. Тем самым банк не только увеличит долю оборотов по счетам, но также увеличит доход от каждого клиента по услугам ведения счета и смежным операциям. Вместе с тем будет предоставлена возможность кредитования на более выгодных условиях. Банк сможет не безосновательно снизить процентную ставку по кредиту, клиент же, в свою очередь, сможет воспользоваться большим количеством денег, предлагаемых по меньшей стоимости.

На наш взгляд, целесообразно упразднить комиссию за пользование услугой. Этот шаг позволит получить банку следующие конкурентные преимущества на рынке:

- денежные средства сразу попадают в распоряжение банка, не надо ждать инкассации или явки клиента для сдачи наличных – деньги не перестают работать;

- клиенты обращают внимание на профессионализм сотрудников банка, а не на тарифы, что влечет за собой повышение рейтинга банка;

- стимулирование подразделений банка, занимающихся валютными операциями, такими как спот, а также другими краткосрочными операциями, так как зачисление (возмещение) денежных средств по эквайрингу проводится, как правило, в течение одного-двух дней;

- поддержка государственной программы национальной платежной системы, взаимодействие с государством может дать определенные преференции для банка;

- новые клиенты для банка, мелкие розничные торговые точки;

На рисунке 2 графически изображено отношение общего числа кредитных организаций, зарегистрированных на территории России, к тем из них, которые осуществляют эквайринг.

Несмотря на всю привлекательность эквайринга, за последние 5 лет количество банков, которые были бы готовы предложить своим клиентам эту услугу, практически не изменилось и на начало 2013 года составило 601 банк.

Такая стабильность не может привести ни к чему хорошему. Кроме того, минимальные колебания показателя создают ощущение разделения рынка его основными участниками между собой.

Денежные средства юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, согласно действующему законодательству, должны быть обращены в безналичную форму путем зачисления на их счета в банках.

Среди причин уклонения от сдачи выручки в кассу банка – не только желание укрыться от налогообложения. Одной из основных причин является неудобство расположения офисов банка для сдачи наличных денежных средств в их кассу и несоответствие помещений клиентов банка требованиям,

предъявляемым к осуществлению процедуры инкассации наличных денежных средств.

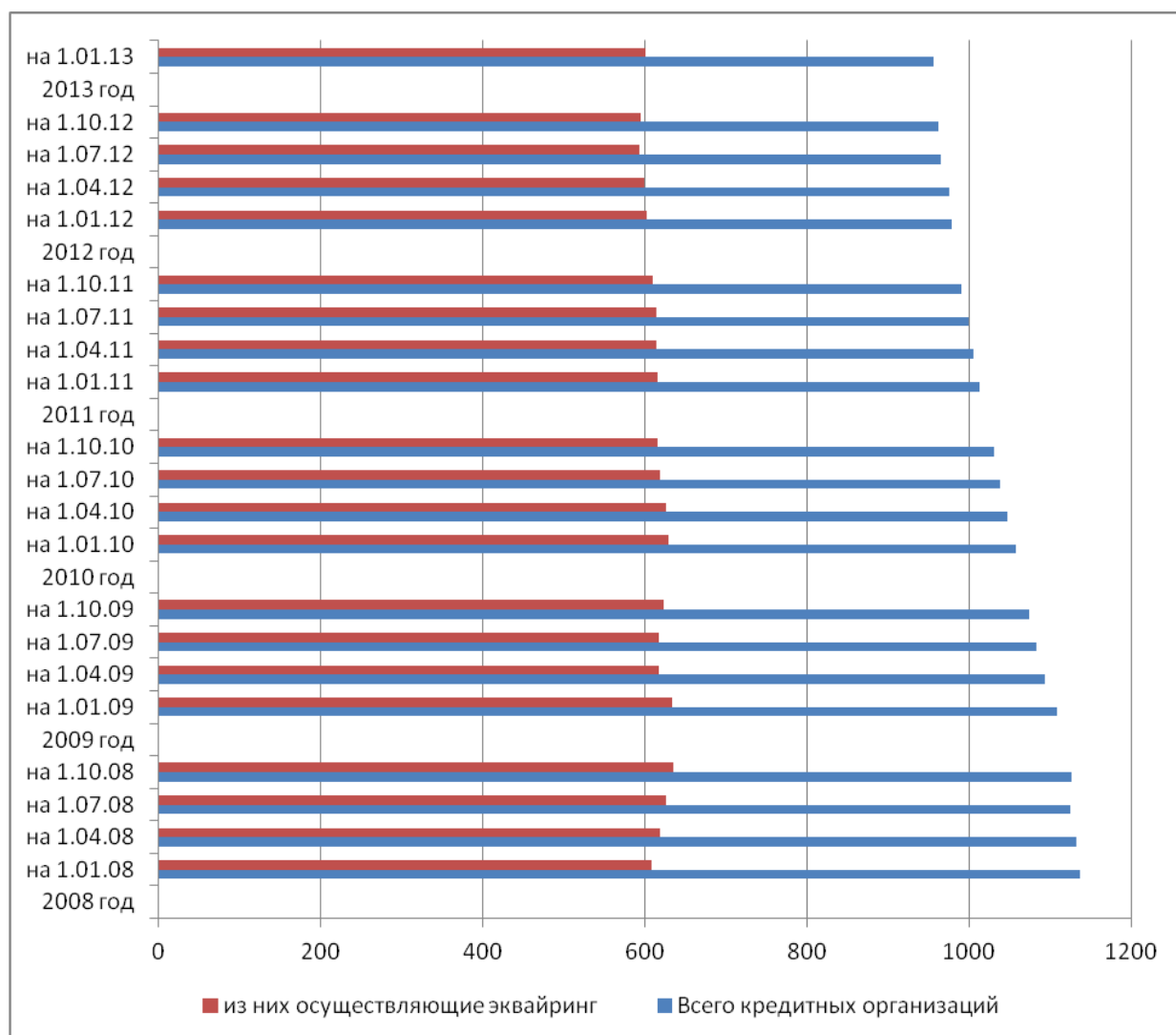


Рис. 2. Количество кредитных организаций, осуществляющих эквайринг платежных карт (ед.)³

В связи с этим считаем необходимым ввести в использование всеми банками, действующими на территории России, терминалы, одной из функций которых будет прием денежных средств от юридических лиц с последующим их зачислением на счета, по аналогии с банкоматами, работающим на прием, по обслуживанию физических лиц.

В настоящее время дистанционное обслуживание клиентов-юридических лиц для банков является одним из главных вопросов по нескольким причинам, объединенным одной из наиболее актуальных задач,

³ http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet006.htm&pid=psRF&sid=ITM_59634

стоящих не только перед современным рынком банковских услуг, но и перед всеми предприятиями малого, среднего, крупного и крупнейшего бизнеса, – оптимизация процессов и минимизация затрат.

Положительные стороны использования интернет-сервисов для обслуживания клиентов:

- наибольшее количество платежей проводится автоматизировано без дополнительного контроля сотрудниками банка, тем самым банк экономит на заработной плате сотрудников, которые могли бы проводить эти же операции на бумажном носителе;
- сокращение затрат на арендные платежи и сопутствующие расходы по содержанию офисов;
- максимально оперативное взаимодействие с клиентом – от проведения платежного поручения до заявления о покупке валюты и операций по аккредитивам.

Предлагается принять следующие меры, которые могут изменить действующую ситуацию на банковском рынке относительно указанной услуги в положительную сторону (для ДБО по проведению платежей и управлению счетами):

- банкам, действующим на территории России, – разработать единые требования к информационной, технической и правовой безопасности, на основании действующего законодательства. Вместе с тем необходимо пересмотреть положения, регламентирующие отношения между коммерческими банками и Центральным Банком России и другими регулирующими органами, способными влиять на данную сферу деятельности. Коммерческие банки должны иметь возможность обратной связи с государственными структурами. Это приведет к максимальной изоляции третьих лиц от систем ДБО во всех направлениях;
- каждому банку в индивидуальном порядке необходимо пересмотреть тарифы на ДБО, проведя дополнительный анализ и сравнение с тарифами для операций, совершаемых на территории банка с применением бумажных но-

сителей, с целью уменьшения тарифов для клиентов, использующих электронный документооборот. Что, в свою очередь, приведет к увеличению количества клиентов, использующих ДБО, и позволит банку сократить площади для обслуживания клиентов, тем самым уменьшить попутные расходы на небанковскую деятельность. Вместе с тем банкам нужно понимать, что малые предприятия и индивидуальные предприниматели в большинстве своем работают с наличными денежными средствами, поэтому стоит также рассмотреть коррекцию тарифов на услуги, оказывать которые при помощи электронного документа оборота не представляется возможным;

- проанализировать опыт иностранных банков по внедрению ДБО, а также разработать самостоятельно или при помощи маркетинговых агентств, выбрав лучших практиков среди иностранных банков, пригласить их к сотрудничеству в этом направлении;

- разработать ряд продуктов ДБО, которые могли бы удовлетворять определенному набору требований для каждого из сегментов рынка, при условии уникальной политики ценообразования для каждого продукта. Это, в свою очередь, позволит расширить клиентскую базу, использующую ДБО, а также удовлетворить потребности максимально возможного количества клиентов.

После реализации четырех выше указанных пунктов, которые обозначены как основные, банку необходимо проводить регулярную работу по актуализации программного обеспечения, нормативной базы и т.д., только в этом случае можно рассчитывать на успех при продажах программного обеспечения ДБО и сохранение уже имеющихся клиентов, использующих электронный документооборот.

Вместе с тем необходимо отметить стремительный рост количества счетов, открытых в кредитных организациях с дистанционным доступом (рис. 3).

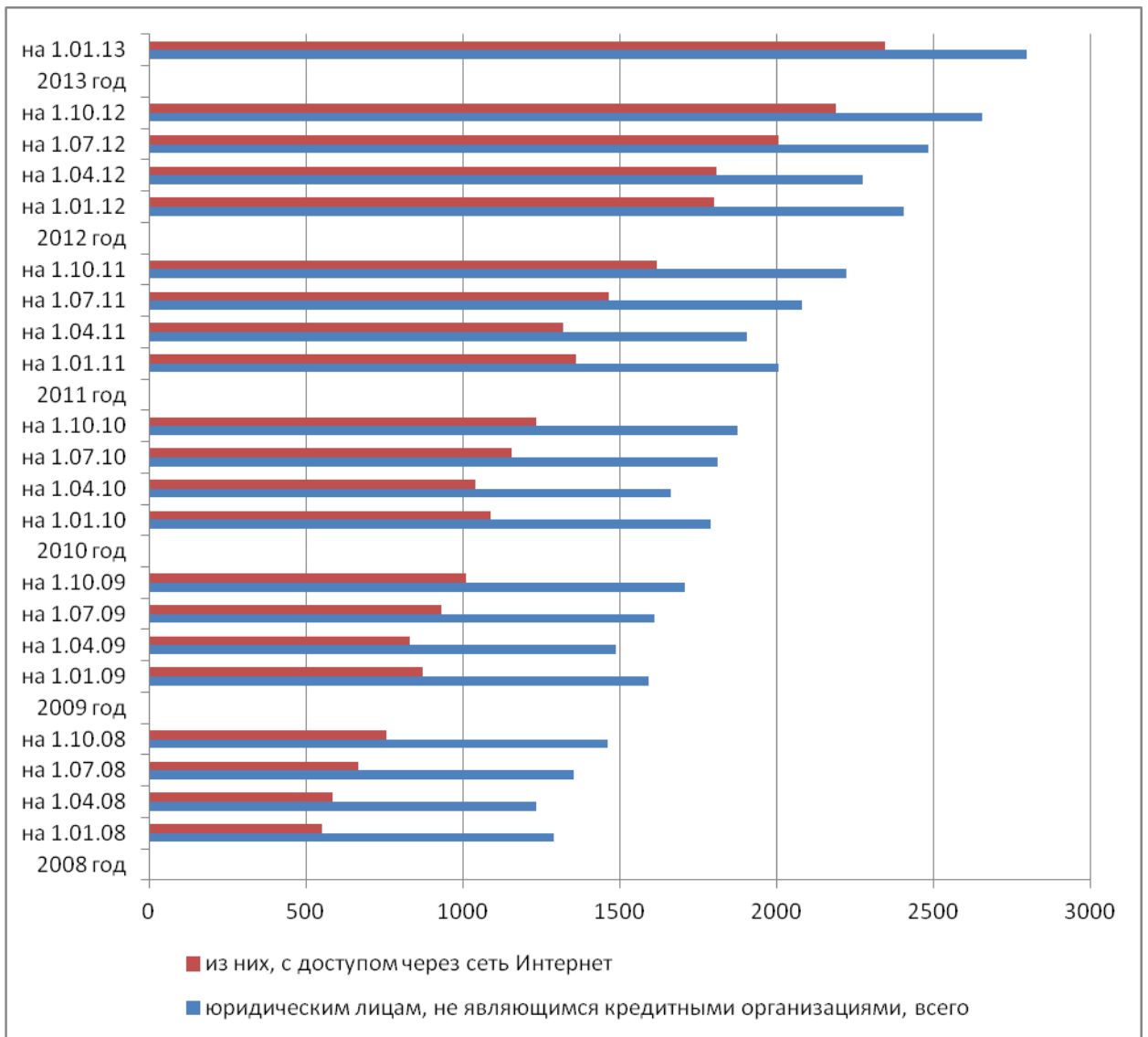


Рис. 3. Количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях (тыс. ед.)⁴

Необходимо обратить внимание на то, что банки, привлекая новых клиентов, делают акцент только на параметры этого клиента (финансовые, технические и т.д.), что, на наш взгляд, является недостаточным для определения общей картины его финансового состояния и устойчивости.

Для оптимизации процессов расчетов, как для банка, так и для клиента, нами разработаны две схемы по взаимодействию с существующими и потенциальными клиентами (юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями).

⁴ http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet003.htm&pid=psRF&sid=ITM_10980

В части привлечения новых клиентов на расчетно-кассовое обслуживание следует придерживаться политики анализа баз данных типа CRM ⁵, СПАРК (Система профессионального анализа рынков и компаний) ⁶, информации с открытым доступом из единого государственного реестра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Кроме того, необходимо отслеживать направления расчетов клиента (проведенных платежных поручений) на предмет выявления значительной части цепи контрагентов, занятых в продажах, работах и услугах, проводимых как в пользу клиента, так и в пользу его контрагентов, в целях привлечения их на обслуживание.

Применение на практике выше указанных рекомендаций позволит увеличить средние дневные остатки на счетах, так как все расчеты по цепи контрагентов будут проводиться в одном банке. Несмотря на то, что деньги будут переводиться по распоряжению клиентов с одного счета на другой, они тем не менее будут оставаться под контролем банка. Кроме того, эти средства могут быть использованы для выдачи кредитов и других видов деятельности.

Кредитным организациям рекомендуется проводить встречи в формате «круглого стола» между уже существующими клиентами банка для того, чтобы клиенты могли найти контрагентов в интересующих их сегментах рынка среди клиентов банка, в котором они обслуживаются. Формирование групп клиентов для каждой встречи будет происходить на основании анализа, предложенного нами выше.

Внедрение данного предложения позволит не только сохранить в распоряжении банка денежные средства после проведения порученных клиентом платежей, но и повысить собственный рейтинг как клиентоориентированного банка, поставившего своей целью помощь клиентам в развитии их бизнеса.

⁵ Сокр. от client relations management – управление взаимодействием с клиентами (элемент стратегии маркетинга).

⁶ <http://www.spark-interfax.ru>

Дополнительным стимулом к заключению договоров с контрагентами, предложенными банком, можно обозначить снижение либо отмену комиссии за проведение платежей в их пользу, сделав акцент на значительном ускорении перечисления денежных средств.

Оба приведенных предложения возможно принять к реализации как по основным видам деятельности юридических лиц (по которым проводится наибольшая часть платежей), так и по сопутствующим и хозяйственно-организационным вопросам.

При внедрении указанных предложений банк, кроме увеличения средних дневных остатков на счетах клиентов, которые не будут выводиться из-под контроля банка, существенно снизит затраты на комиссионные платежи в Центральный банк за проведение платежных поручений.

Также эффективно, на наш взгляд, для организаций, заинтересованных участием в представленной схеме расчетов, может быть предоставление специальных предложений клиентам-физическим лицам при оплате товаров, работ или услуг безналичным путем посредством эквайринга, с использованием пластиковых карт, эмитированных банком, в котором обслуживается организация. Это позволит сохранить денежные средства в распоряжении банка после проведения поручений своих клиентов, а также привлечь дополнительных клиентов организации, находящейся на обслуживании в банке.

Данные предложения являются актуальными как для универсальных банков, так и для специализированных (отраслевых) банков.

Преимущества данного вида привлечения клиентов показаны на примере финансово-хозяйственной деятельности юридического лица – завода по производству мебели и его отношений со своими контрагентами (рис. 4 и 5⁷).

⁷ Представленные рисунки являются авторской разработкой.

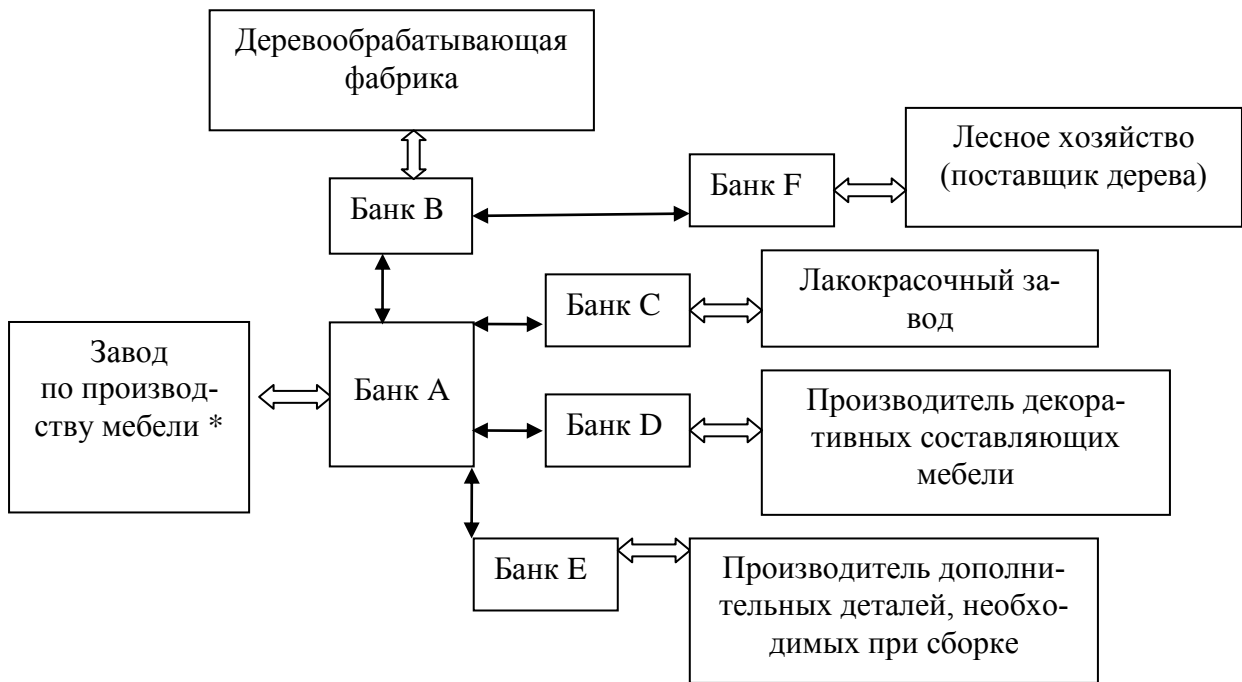


Рис. 4. Порядок перечисления денежных средств до внедрения предложений⁸
 Условные обозначения:
 ⇔ – операции списания и зачисления денежных средств по счетам юридических лиц в банке
 ↔ – перечисления денежных средств по корреспондентским счетам между банками
 * существующий клиент «Банка А», через который он проводит расчеты с контрагентами

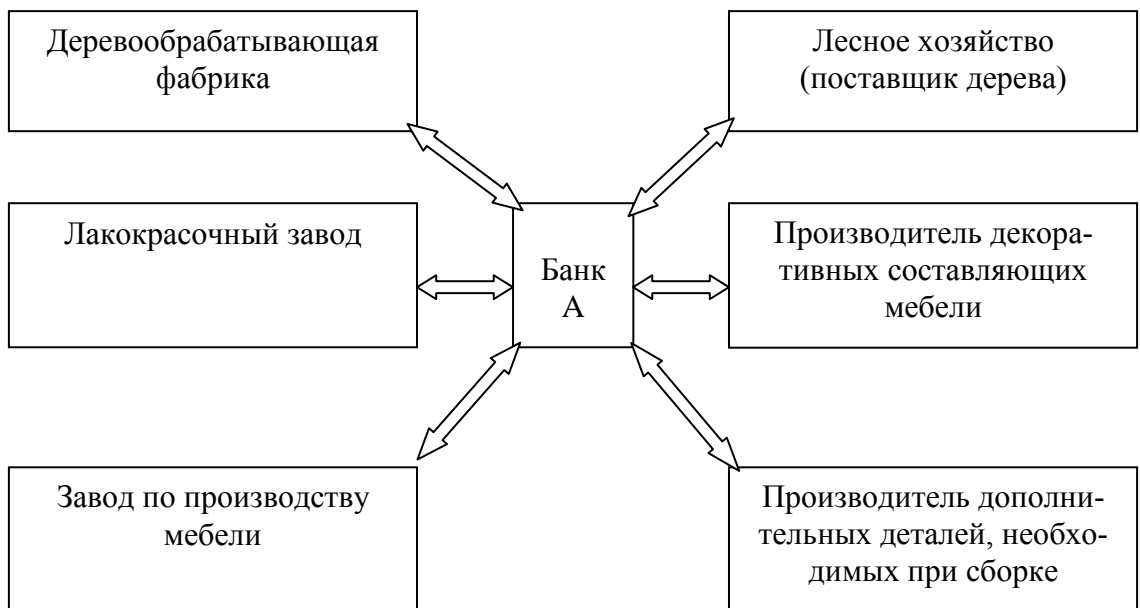


Рис. 5. Порядок перечисления денежных средств после внедрения предложений⁹
 Условные обозначения:
 ⇔ – операции списания и зачисления по счетам юридических лиц в банке.

⁸ Для привлечения на обслуживание «Лесного хозяйства», не являющегося контрагентом существующего клиента банка «Завода по производству мебели», необходимо использование дополнительных источников информации. Привлечение клиентов второго уровня не является обязательным условием внедрения.

⁹ Данная схема расчетов исключает участие банков корреспондентов, расчеты проводятся внутри одного банка.

Внедрение указанных предложений позволит достичь следующих результатов:

1. Снижение затрат банка на проведение корреспондентских расчетов
2. Повышение рейтинга банка на рынке по показателям клиента ориентированности.
3. После проведения платежей денежные средства по-прежнему остаются в банке, что позволяет ему продолжить работу с этими суммами для извлечения прибыли.
4. Ускорение расчетов между клиентами.
5. При обращении по вопросам кредитования одной из организаций, участвующих в предложенных схемах расчета, банк быстрее обрабатывает заявку, так как имеет достаточно полную и подробную информацию по партнерам обратившегося клиента.

В рамках данного исследования применение зарубежного опыта нам кажется неуместным, так как банковская сфера слишком обширна и играет важную роль, как в финансовой, так и в экономической ситуации страны, а значит, она не только ставит в зависимость другие элементы системы страны, но и сама является зависимой. Следовательно, сравнение с опытом внедрений в других странах и его применение не может быть ограничено только вопросами, изучаемыми в данной диссертации, и требует рассмотрения более широкого круга вопросов и, соответственно, информационной базы.

Также применение иностранного опыта затрудняется отсутствием согласованных позиций по ряду вопросов, как в рамках соотношения международных соглашений и законов Российской Федерации, так и на уровне нормативно-правовой базы страны. Кроме того, очевидно несовпадение нормативно-правовой базы, действующей на территории России, с соответствующими документами европейских стран и США.

- 5) Пятой решаемой нами задачей является организация согласованного процесса формирования нормативно-правовой базы и обмена информацией между государственными и негосударственными структурами, задействован-

ными в сопровождении финансово-хозяйственной деятельности юридических лиц. В процессе исследования мы приходим к выводу, что остро встает проблема оптимизации процессов взаимодействия внутригосударственных структур и коммерческих организаций, уполномоченных оказывать услуги, необходимые при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности.

В качестве мер по реорганизации отношений между государственными и частными структурами, занятыми в регулировании экономических отношений на территории России, мы предлагаем создать информационный ресурс, который будет содержать наиболее полную информацию о всех юридических лицах.

Основными целями создания подобной базы данных являются:

- пресечение незаконной финансовой деятельности, в том числе противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;
- оптимизация процесса обмена информацией между уполномоченными органами в целях более быстрого проведения финансово-хозяйственных операций юридических лиц. Основные из них: совершение операций в банках (в том числе открытие счета), смена адреса места регистрации и как следствие изменение налоговой инспекции по месту нахождения. Особенно это актуально для использования в работе налоговыми службами, так как зачастую смена адреса места нахождения организации происходит в целях уклонения от уплаты налогов и ухода от налоговых проверок;
- ускорение сбора информации по юридическому лицу, в том числе при вопросах кредитования, участия в тендерах по государственным заказам;
- предоставление информации уполномоченным представителям юридических лиц по их мотивированным запросам информации, хранящейся в электронных архивах, в целях подтверждения данных о контрагентах.

Диссертационное исследование позволяет сделать вывод о том, что некредитные банковские продукты – это практически весь спектр предложений

банка для своих клиентов в рамках взаимовыгодного партнерства при участии органов государственного регулирования и контроля.

В исследовании сформулированы теоретические аспекты и представлены практические рекомендации, направленные на развитие некредитных банковских продуктов для корпоративных клиентов, которые будут способствовать повышению эффективности использования банковских ресурсов, в целом экономики России.

Внедрение предложений, представленных в нашем исследовании, не только станет основой для увеличения комиссионных доходов банка и роста средних дневных остатков на счетах клиентов, но будет способствовать развитию банковской сферы, укреплению финансового положения клиентов банка, обеспечит возможность поступления дополнительных денежных средств в экономику России, сокращению вывоза капитала за рубеж, снижению зависимости России от внешнего денежного спроса.

По теме диссертации автором опубликованы следующие работы:

I. Публикации в рецензируемых периодических научных изданиях, рекомендованных ВАК РФ

1. Дормидонтов А.В. Безналичные расчеты как инструмент развития экономики России // Научно-практическое издание «Путеводитель предпринимателя», выпуск 15. – М.: АП «Наука и образование», 2012. – 0.42 п.л.
2. Дормидонтов А.В., Русавская А.В. Влияние мировой глобализации на развитие современного рынка банковских продуктов // Сборник научных трудов «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России», выпуск 32. – М.: АП «Наука и образование», 2012. – 0.57 п.л. (личный вклад автора 0.28 п.л.)
3. Дормидонтов А.В. Некоторые проблемы нормативно-правового регулирования финансовых отношений юридических лиц в России // Научно-

практический журнал «Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО». – № 5. – 2012. – 0.64 п.л.

4. Дормидонтов А.В. Формирование эффективной структуры привлечения и размещения временно свободных денежных средств клиентов банка – юридических лиц как путь совершенствования политики диверсификации банка // Научно-практическое издание «Путеводитель предпринимателя», выпуск 17. – М.: АП «Наука и образование», 2013. – 0.75 п.л.

II. Публикации в других изданиях

5. Дормидонтов А.В. Перспективы дистанционного банковского обслуживания юридических лиц в России // «Братство науки и предпринимательства», аспирантский сборник, выпуск 3. – М.: АП «Наука и образование», 2012. – 0.5 п.л.

III. Тезисы выступлений на конференциях

6. Дормидонтов А.В. Эквайринг в корпоративном банковском бизнесе // Материалы научно-практической конференции «Проблемы сохранения экономического и экологического баланса в России во взаимодействии с тенденциями поступательного развития экономики», 2011 – 0.42 п.л.
7. Дормидонтов А.В. Повышение эффективности использования интернет сервисов для юридических лиц в российской банковской сфере // Материалы 11 международной научно-практической конференции «Международные и региональные проблемы развития национальной экономики в современных условиях», 2012 – 0.35 п.л.
8. Дормидонтов А.В. Некоторые направления оптимизации процессов инкассации наличных денежных средств в России // 8 Международная межвузовская научно-практическая конференция «Российское предпринимательство: история и современность», 2012 – 0.35 п.л.
9. Дормидонтов А.В. Совершенствование механизма создания банковских некредитных продуктов для юридических лиц, в целях увеличения непрофильных доходов банка // 7 Международный научный конгресс «Роль бизнеса в трансформации российского общества», 2012 – 0.35 п.л.

10. Дормидонтов А.В. К вопросу об оптимизации процессов денежных расчетов на территории России // Материалы 12 международной научно-практической конференции «Международные и региональные проблемы развития национальной экономики в современных условиях», 2013 – 0.28 п.л.