

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО РЕТЕЙЛА

*Е.Д. ЕРЕМИНА, магистрант кафедры коммерции, сервиса и туризма, Самарский государственный экономический университет
e-mail: e.d.eremina@gmail.com*

*Д.В. РАЛЫК, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры коммерции, сервиса и туризма, Самарский государственный экономический университет
e-mail: dinarar@inbox.ru*

Аннотация

Обобщение различных мнений ученых и экспертов в области экономики и управления относительно определения категорий «конкурентоспособность», «конкурентный потенциал» позволило дать их авторскую характеристику. Особое внимание уделено методам оценки конкурентоспособности коммерческого предприятия. Представлена система показателей и возможный метод интегральной оценки конкурентоспособности коммерческого банка. Апробация методики произведена на примере банковского сектора Самарской области.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентный потенциал, банковский ретейл, методы оценки конкурентоспособности, интегральная оценка конкурентоспособности.

Тенденции развития банковского сектора в Российской Федерации последних лет делают все острее вопрос удержания позиций на банковском рынке и сохранения эффективности деятельности – основной задачи, стоящей перед каждым коммерческим предприятием в условиях жесткой конкуренции. Обобщив мнения экспертов в этой области, выделим следующие, наиболее значимые тенденции развития банковского сектора:

– оздоровление банковского сектора: за период с 2013 г. отозвано более 350 лицензий на осуществление банковских операций, порядка 35 кредитных организаций находятся в процессе санации; в ближайшее время «зачистка» банковского сектора будет продолжаться;

– рост контроля государства над банковской системой: новый механизм санации банков через Фонд консолидации банковского сектора, который уже тестируется на ПАО Банк «ФК «Открытие», ПАО «Бинбанк» и ПАО «Промсвязьбанк» – трех крупных игроках, существенно увеличит долю государственного участия в банковском бизнесе и осложнит условия конкуренции, особенно для мелких региональных игроков;

– уменьшение количества игроков, в основном за счет роста крупных и «вымирания» слабых игроков; сосредоточение активов и капитала в системно-значимых кредитных организациях приводит к тому, что большинство мелких игроков становятся неконкурентоспособными, каждый третий из них убыточен, и восстановление рентабельности отрасли в целом, а не ряда крупнейших игроков, на наш взгляд, является маловероятным ввиду ограниченных возможностей большинства игроков развивать бизнес в сравнении с гигантами сектора;

– ужесточение банковского регулирования: плотный надзор и постоянное появление новых нормативных ограничений, повышение требований к системам управления банковскими рисками и внутреннему контролю также оказываются прежде всего направленными против небольших игроков, собственный капитал которых не выдерживает давления; стоит отметить, что раскрытие информации о причинах отзыва лицензий на осуществление банковских операций, кроме того, свидетельствует о неэффективности банковского надзора, несвоевременности принимаемых Банком России мер в отношении действительно не-

добросовестных игроков банковского сектора страны;

– снижение ключевой ставки: в 2017 г. снижение составило 2,25 п.п. (с 10 до 7,75%), в 2018 г. – 0,5 п.п. (с 7,75 до 7,25%); с одной стороны, снижение ставок повышает спрос на кредитные продукты, а с другой – снижает привлекательность вкладных операций, сокращая возможности по наращиванию ресурсной базы банковского сектора и прежде всего региональных игроков банковской системы;

– профицит ликвидности в банковском секторе, являющийся прежде всего следствием нежелания банков кредитовать бизнес в связи с высокими рисками дефолтов заемщиков и повышенных отчислений в резервы на возможные потери и давления на капиталы: на протяжении нескольких лет объемы корпоративного кредитования снижаются; российские банки не стремятся кредитовать предприятия реального сектора экономики, избегая повышенных отчислений в резервы и, соответственно, давления на капитал; предпочитая зарабатывать на размещении депозитов в Банке России, предоставлении межбанковских кредитов и работая на рынке ценных бумаг и срочных рынках, банковский сектор, выступая ключевым инструментом развития экономики страны, оказывается от отделенным; низкая маржа в сочетании с жесткими пруденциальными нормами привела к неготовности банков брать на себя повышенные риски.

Таким образом, несмотря на многочисленные заявления Банка России о стабильности банковской системы, о контроле за текущей ситуацией, и рост показателей деятельности банковской системы в целом, тенденции развития банковского сектора свидетельствуют о ее недостаточной развитости, наличии слабых мест, непрозрачности, глобальном ужесточении конкуренции и вытеснении мелких игроков с рынка, сужении их конкурентного потенциала и экономических возможностей, в связи с чем все большее значение для коммерческого успеха организаций банковского ретейла имеет их конкурентоспособность и управление конкурентным потенциалом.

Изучение реальных условий конкуренции и собственных конкурентоспособности и конкурентного потенциала позволяет любому коммерческому предприятию определить

его преимущества и недостатки перед конкурентами, выработать успешные конкурентные стратегии и поддержать конкурентные преимущества. Предприятие должно знать, в какой степени оно конкурентно по отношению к другим субъектам данного рынка, так как высокая степень конкурентоспособности является гарантом получения высоких экономических показателей в рыночных условиях, и иметь стратегической целью достижение такого ее уровня, который помог бы ему выживать в условиях жесткой конкурентной борьбы, а в условиях «выздоровления» от последствий глобального финансово-экономического кризиса проблема повышения конкурентоспособности актуальна как никогда.

С развитием конкуренции во всех областях жизнедеятельности человека возрастает интерес к вопросам управления конкурентоспособностью предприятий, вне зависимости от их отраслевой принадлежности. Попытки решения проблемы качественного управления конкурентным потенциалом предпринимаются учеными, экономистами и управленцами на протяжении длительного времени, накоплен значительный теоретический и эмпирический опыт исследования данной категории. При этом стоит отметить, что до настоящего времени не сформировано единого подхода к определению конкурентоспособности предприятия и к трактовке сущности этого понятия, а многообразие публикаций, применение в них разного понятийного аппарата, подходов и методов исследования косвенно указывает на сложность данной экономической категории.

В качестве основополагающих элементов конкурентоспособности многочисленными авторами выделяются: способность конкурировать, доля рынка, конкурентоспособность продукции (товаров и/или услуг), экономический рост, эффективность использования собственных ресурсов, степень удовлетворения нужд потребителей, конкурентные преимущества, конкурентный потенциал, система и качество управления, ассортимент и качество продукции, финансовая устойчивость предприятия, инновации, системы товародвижения, имидж, уровень и качество сервиса.

Отметим, что определение – это не просто научная трактовка какого-либо термина, его цель в том числе – идентифицировать критерии конкурентоспособности в целях разра-

ботки механизмов управления конкурентным потенциалом. Обзор и качественный анализ накопленного опыта исследований категории «конкурентоспособность» позволяет сформулировать следующее определение термина: конкурентоспособность коммерческого предприятия – это его превосходство на определенных сегментах рынка над конкурентами в данный конкретный момент времени, признанное субъектами внешней среды и определяемое конкурентоспособностью его конкретных товаров и/или услуг, а также уровнем его конкурентного потенциала, характеризующего способность предприятия в будущем разрабатывать и предлагать рынку товары и/или услуги, превосходящие по качеству и цене большинство товаров/услуг-аналогов.

Данное определение, по нашему мнению, не только подчеркивает основные критерии конкурентоспособности любого коммерческого предприятия: конкурентоспособность товара (услуги) и конкурентный потенциал предприятия, являющиеся вполне измеримыми показателями, но и направлено на решение управленческих задач, делая четкий акцент на возможностях управления конкурентоспособностью и конкурентным потенциалом предприятия. Кроме того, сформулированное определение открывает путь для дальнейших исследований в данной области, направленных на выявление источников конкурентоспособности предприятия, факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность предприятия, а также на анализ имеющихся и разработку новых объективных методов оценки конкурентоспособности товаров и конкурентного потенциала предприятий, и интегрирования их в один оценочный показатель – уровень конкурентоспособности предприятия. В рамках данной статьи авторами будут выделены факторы, формирующие конкурентный потенциал организации банковского ретейла и оказывающие влияние на уровень конкурентоспособности коммерческого банка.

Конкурентный потенциал – это основной показатель устойчивого развития и конкурентоспособности коммерческого банка, при этом его основными составляющими выступают как элементы, характеризующие экономический потенциал банка, так и элементы, связанные с показателями качества оказываемых им услуг, а также его маркетинговыми

активностями, узнаваемостью и признанием со стороны потребителей. При этом многообразие форм проявления конкурентных преимуществ, конкурентоспособности как экономической категории предопределяет необходимость комплексного рассмотрения и классификации источников и факторов, определяющих конкурентоспособность объектов и субъектов экономической системы.

Анализ источников литературы показывает, что в зависимости от научных взглядов наряду с разночтениями в определении категории «конкурентоспособность» ученые по-разному определяют и периметр факторов, оказывающих непосредственное влияние на конкурентоспособность коммерческого предприятия и определяющих ее.

В работах исследователей ИМЭМО РАН всё многообразие факторов конкурентоспособности сводится к двум основным видам: базовые (ресурсные) и технологические. Согласно исследованиям известного экономиста, профессора Гарвардской школы бизнеса М. Портера, все факторы конкурентоспособности можно разделить на развитые и основные; специализированные и общие; естественные и искусственно созданные; внутренние и внешние. И.Н. Герчикова предлагает классификацию факторов конкурентоспособности предприятия в зависимости от целевого назначения создаваемого продукта.

Рациональная группировка факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность предприятий, представлена в трудах А.А. Томпсона и А.Дж. Стрикленда, где обозначены следующие факторы: технологические, производственные, распределительные, маркетинговые, квалификационные, организационные возможности [12].

В.В. Белянчев в своей группировке факторов конкурентоспособности наряду с факторами, обеспечивающими конкурентоспособность продукции и текущий конкурентный потенциал организации, в отличие от большинства авторов, выделяет потенциальные возможности организации как отдельный блок факторов конкурентоспособности предприятия, определяемые прежде всего стратегическим потенциалом, характеризующим адаптационные возможности организации, что, на наш взгляд, играет решающую роль для предприятия банковского сектора [1].

Наряду с теоретическими исследованиями понимания конкуренции и сущности конкурентоспособности в экономической литературе обсуждается проблема практической оценки конкурентоспособности.

Изучив публикации, можно предпринять попытку подразделить наиболее известные методы оценки конкурентоспособности на несколько видов по своей форме и сущности:

– матричные методы выбора целевого рынка (SWOT, PEST, матрица БКГ, матрица ДЭМК и др.);

– методы, основанные на измерении уровня качества и конкурентоспособности товара или услуги в целом, на отождествлении результатов оценки с конкурентоспособностью предприятия;

– методы, использующие теорию эффективной конкуренции, когда акцент создается на комплексном изучении конкурентного потенциала предприятия в совокупности в ущерб оценке конкурентоспособности его продукции в частности;

– графические методы;

– методы, предполагающие определение интегральной конкурентоспособности предприятий (комплексного метода), сочетающие возможности анализа конкурентного потенциала предприятия и конкурентоспособности его продукции – двух составляющих конкурентоспособности предприятия.

Группа методов, основанных на измерении конкурентоспособности продукции предприятия, основывается на суждении о том, что конкурентоспособность предприятия тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции (услуги).

Оценка конкурентоспособности товара базируется на сравнении характеристик анализируемой продукции с конкретной потребностью и выявлении их соответствия друг другу. Для объективной оценки необходимо использовать те же критерии, которыми оперирует потребитель, выбирая товар на рынке.

Изученные подходы к определению экономической сущности категории «конкурентоспособность» и выделению факторов конкурентного потенциала, ее определяющих, а также методы оценки конкурентоспособности, позволяют сделать вывод, что только методы на основе определения интегральной

конкурентоспособности предприятий (комплексные методы), сочетающие возможности анализа конкурентного потенциала предприятия и конкурентоспособности его продукции (товаров и/или услуг) – двух составляющих конкурентоспособности предприятия, а зачастую только их комбинация, позволяют получить объективную оценку конкурентоспособности предприятия.

Комбинации факторов, сводимых в систему оценочных показателей, требуемую для проведения масштабного исследования конкурентоспособности предприятия, представлены в трудах таких ученых, как В.А. Винокуров, А.М. Кротков, Ю.Я. Еленева, А. Кутин, Н. Позунова, В.А. Таран, Е.В. Попова, Р.А. Фатхутдинов, А. Шальминова, И. Максимов, Х.А. Фасхиев, А.В. Крахмалева.

В целом большинство исследователей сходятся в том, что оценочные показатели должны отражать все стороны конкурентоспособности предприятия в равной степени – как конкурентоспособность продукции, так и эффективность функционирования предприятия в рыночной экономике в условиях глобальной конкуренции. Нередко используется и комбинация методов, например, математических, статистических, матричных и графических.

С учетом изученной литературы по данной проблематике авторами предложена система показателей интегральной оценки конкурентоспособности организации банковского сектора, позволяющая выделить как количественные, так и качественные показатели развития, как внутренние, так и внешние факторы конкурентоспособности коммерческого банка, воздействуя на которые, пропорционально будет изменяться и уровень конкурентных позиций на рынке (табл. 1).

Приведенная система количественных и качественных показателей удовлетворяет основным требованиям, предъявляемым к статистической информации, – представительности, информационной доступности, соразмерности, непротиворечивости, достоверности.

Для устранения различий в размерности показателей, мешающей проведению качественного анализа, рекомендуется использовать процедуру стандартизации согласно следующей формуле:

$$t_i^j = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j}, \quad (1)$$

Таблица 1

Факторные признаки-аргументы для расчета интегрального показателя конкурентоспособности коммерческого банка

Группа показателей	Условное обозначение показателя	Показатель	Способ расчета
Структурные показатели баланса банка	X ₁	Коэффициент общей ликвидности	$\frac{\text{Ликвидные активы}}{\text{Активы} - \text{нетто}}$
	X ₂	Доля работающих активов в активах-нетто	$\frac{\text{Доходные активы}}{\text{Активы} - \text{нетто}}$
	X ₃	Доля кредитного портфеля в активах-нетто	$\frac{\text{Ссудная задолженность}}{\text{Активы} - \text{нетто}}$
	X ₄	Доля вложений в операции на фондовых и срочных рынках в активах-нетто	$\frac{\text{Ценные бумаги} + \text{ПФИ}}{\text{Активы} - \text{нетто}}$
	X ₅	Коэффициент покрытия работающих активов сформированными резервами на возможные потери	$\frac{\text{РВП} + \text{РВПС}}{\text{Доходные активы}}$
	X ₆	Коэффициент покрытия обязательств ликвидными активами	$\frac{\text{Ликвидные активы}}{\text{Обязательства} - \text{нетто}}$
	X ₇	Коэффициент эффективности использования привлеченных ресурсов	$\frac{\text{Доходные активы}}{\text{Обязательства} - \text{нетто}}$
	X ₈	Коэффициент проблемности кредитного портфеля	$\frac{\text{Просроченная задолженность}}{\text{Совокупный кредитный портфель}}$
	X ₉	Показатель выпущенных обязательств	$\frac{\text{Эмитированные обязательства}}{\text{Собственные средства (по балансу)}}$
	X ₁₀	Коэффициент зависимости от вкладов физических лиц	$\frac{\text{Вклады}}{\text{Обязательства} - \text{нетто}}$
	X ₁₁	Показатель доверия юридических лиц	$\frac{\text{Средства юридических лиц}}{\text{Обязательства} - \text{нетто}}$
	X ₁₂	Показатель финансовой зависимости	$\frac{\text{Обязательства} - \text{нетто}}{\text{Пассивы} - \text{нетто}}$
Показатели достаточности балансового капитала банка	X ₁₃	Коэффициент достаточности капитала	$\frac{\text{Собственные средства (по балансу)}}{\text{Обязательства} - \text{нетто}}$
	X ₁₄	Показатель финансовой независимости	$\frac{\text{Собственные средства (по балансу)}}{\text{Пассивы} - \text{нетто}}$
	X ₁₅	Показатель имобилизованного собственного капитала	$\frac{\text{Имобилизованный капитал}}{\text{Собственные средства (по балансу)}}$

	X ₁₆	Коэффициент капитала с учетом им-мобилизации	$\frac{\text{Собственные средства (по балансу)} - \text{Иммобилизованный капитала}}{\text{Пассивы} - \text{нетто}}$
	X ₁₇	Коэффициент достаточности собственного оборотного капитала	$\frac{\text{Собственные средства (по балансу)} - \text{Иммобилизованный капитала}}{\text{Доходные активы}}$
	X ₁₈	Коэффициент отношения собственного капитала банка к уставному банку	$\frac{\text{Собственные средства (по балансу)}}{\text{УК}}$
	X ₁₉	Коэффициент покрытия обязательств уставным капиталом банка	$\frac{\text{УК}}{\text{Обязательства} - \text{нетто}}$
	X ₂₀	Коэффициент покрытие кредитного портфеля сформированными резервами на возможные потери по ссудной и приравненной к ней задолженности	$\frac{\text{РВПС}}{\text{Совокупный кредитный портфель}}$
Показатели экономической эффективности деятельности банка	X ₂₁	Рентабельность работающих активов	$\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Доходные активы}}$
	X ₂₂	Рентабельность активов-нетто	$\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Активы} - \text{нетто}}$
	X ₂₃	Рентабельность банка	$\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Суммарные расходы}}$
	X ₂₄	Показатель процентного спреда	$\frac{\text{Процентные доходы}}{\text{доходные активы}} - \frac{\text{Процентные расходы}}{\text{платные пассивы}}$
	X ₂₅	Коэффициент соотношения расходов к валюте баланса	$\frac{\text{Суммарные расходы}}{\text{Активы} - \text{нетто}}$
	X ₂₆	Коэффициент покрытия процентных расходов процентными доходами	$\frac{\text{Процентные доходы}}{\text{Процентные расходы}}$
	X ₂₇	Коэффициент отдачи собственного капитала	$\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Собственные средства (по балансу)}}$
	X ₂₈	Показатель затрат	$\frac{\text{Суммарные расходы}}{\text{Балансовая прибыль}}$
	X ₂₉	Доля прочих операционных расходов в суммарных расходах	$\frac{\text{Прочие операционные расходы}}{\text{Суммарные расходы}}$

Окончание табл. 1

	X ₃₀	Показатель доходности обслуживания клиентов в части услуг некредитного характера	$\frac{\text{Чистый комиссионный доход}}{\text{Обязательства – нетто}}$
	X ₃₁	Коэффициент доходности работающих активов	$\frac{\text{Процентные доходы}}{\text{Доходные активы}}$
	X ₃₂	Коэффициент доходности эмиссионной деятельности Банка	$\frac{\text{Эмиссионный доход}}{\text{Собственные средства (по балансу)}}$
	X ₃₃	Коэффициент эффективности затрат на содержание АУП	$\frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Административные расходы}}$
Показатели имиджа банка (представления в сознании потребителей)	X ₃₄	Имидж руководителя	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₃₅	Состав учредителей, основных клиентов	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₃₆	Деловая активность	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₃₇	Обслуживаемый рынок	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₃₈	Длительность работы на финансовом рынке	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₃₉	Величина сети филиалов, представительств	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₄₀	Широта спектра предоставляемых услуг	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₄₁	Культура обслуживания клиентов	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₄₂	Профессионализм работников	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₄₃	Внешний вид персонала	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₄₄	Технический потенциал	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₄₅	Материальная оснащенность	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
	X ₄₆	Информационный фон	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5
Показатели конкурентоспособности услуг	X ₄₇	Качество, эффективность продуктовой политики	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5 с учетом результатов анализа предоставляемых банком продуктов и услуг
	X ₄₈	Стоимость, эффективность тарифной политики	Присваивается экспертным путем балл от 1 до 5 с учетом результатов анализа предоставляемых банком продуктов и услуг

где t_i^j – нормированный j -й показатель для i -го коммерческого банка; X_{ij} – расчетный j -й показатель для i -го коммерческого банка; \bar{X}_j – среднее значение j -го показателя по всем i коммерческим банкам; σ_j – среднее квадратическое отклонение (СКО) для j -го показателя.

В целях апробации разработанной системы показателей конкурентоспособности коммерческого банка в рамках банковского сектора Самарской области авторами будет рассчитан интегральный показатель оценки конкурентоспособности на основании формулы, предложенной в трудах по оценке конкурентоспособности Л.В. Целиковой:

$$R_{ij} = \sqrt{X_1^2 + X_2^2 + \dots + X_{ij}^2}, \quad (2)$$

где R_{ij} – уровень конкурентоспособности (интегральный показатель) i -го коммерческого банка по всем j показателям; $X_1^2 + X_2^2 + \dots + X_{ij}^2$ – единичные показатели оценки конкурентоспособности i -го коммерческого банка по j -му показателю [17].

Из формулы (2) следует, что наибольшей конкурентоспособностью обладает банк, у которого суммарный результат по всем однонаправленным показателям выше, чем у остальных.

В процессе изучения банковского сектора Самарской области авторами было установлено, что в регионе зарегистрировано 9 кредитных организаций: ООО «Русфинанс Банк»¹, АО КБ «Газбанк», ПАО «АК Банк», АО КБ «Солидарность», АО «КОШЕЛЕВ-БАНК», АО «Тольяттихимбанк», ООО «Земский банк», АО «РТС-Банк»², АО «НИБ»³. Принимая во внимание долю рынка каждой из указанных кредитных организаций, степень известности их в клиентской среде и доверия к ним, а также с учетом прочих факторов выделены шесть банков, которые составляют наиболее конкурирующую между собой группу на банковском рынке Самарской области:

АО КБ «Газбанк», ПАО «АК Банк», АО КБ «Солидарность», АО «КОШЕЛЕВ-БАНК», АО «Тольяттихимбанк», ООО «Земский банк».

В табл. 2 приведены результаты интегральной оценки конкурентоспособности банков Самарской области, отобранных для анализа, по состоянию на 01.01.2018 г. и 01.04.2018 г.

Интерпретируя полученные результаты, можно говорить о том, что по состоянию на 01.04.2018 наиболее конкурентоспособным коммерческим банком в регионе является АО «Тольяттихимбанк», самым неконкурентным – ООО «Земский банк», при этом первый из названных банков отличает наиболее устойчивое финансовое положение из действующих в регионе коммерческих банков, второй – наименьший масштаб деятельности и охвата рынка. Несмотря на то что ПАО «АК Банк» лишился лицензии на осуществление банковских операций в первом квартале 2018 г., он по праву занимал второе место среди региональных банков Самарской области по состоянию на 01.01.2018 г., так как являлся самой крупной кредитной организацией, действующей в регионе, на протяжении многих лет (за исключением ООО «Русфинанс Банк»).

Оценивая предложенную систему показателей, можно отметить, что она не является исчерпывающей. Прежде всего гораздо более информативным будет проведение оценки показателей блока оценки имиджа банка (представления в сознании потребителей) и конкурентоспособности предоставляемых банком услуг с использованием метода опроса потребителей и/или представителей экспертного банковского сообщества. Кроме того, практическую значимость предлагаемой системы оценки повысит включение в состав факторов – аргументов интегрального показателя оценки конкурентоспособности не только общедоступных показателей, но и внутренних пока-

¹ По мнению авторов, ООО «Русфинанс Банк» нецелесообразно принимать в периметр оценки, поскольку он не может считаться региональным и в разы превосходит отобранные для сравнения коммерческие банки по масштабам деятельности и охвату рынка.

² По мнению авторов, АО «РТС-Банк» нецелесообразно принимать в периметр оценки, поскольку, несмотря на то, что он является региональным самарским банком, он в разы меньше отобранных для сравнения коммерческих банков по масштабам деятельности и охвату рынка.

³ Аналогично.

Таблица 2

Результаты интегральной оценки конкурентоспособности
основных региональных банков Самарской области

№ п/п	Наименование банка-конкурента	01.01.2018		01.04.2018	
		Интегральный показатель конкурентоспособности	Место	Интегральный показатель конкурентоспособности	Место
1	АО КБ «Газбанк»	7,119	6	13,573	3
2	ПАО «АК Банк» ¹	16,081	2	–	–
3	АО КБ «Солидарность»	13,872	3	14,340	2
4	АО «КОШЕЛЕВ-БАНК»	12,257	4	12,041	4
5	АО «Тольяттихимбанк»	16,367	1	15,560	1
5	ООО «Земский банк»	9,916	5	10,465	5

зателей каждого из объектов сравнения (при возможности их получения).

Несомненным достоинством предлагаемой методики является ориентированность на общедоступные сведения о любой кредитной организации, функционирующей в Российской Федерации, и тот факт, что она может быть дополнена неограниченным количеством дополнительных показателей, а также использована для определения стратегических целей развития конкурентного потенциала любым участником рынка.

Основные проблемы исследования конкурентоспособности имеют методологический характер и связаны с неоднозначностью определения категории «конкурентоспособность» и многообразием вариантов методики ее анализа. В ходе исследования было дано определение экономической категории «конкурентоспособность», выделены показатели, характеризующие конкурентный потенциал организации банковского ретейла, проведена оценка конкурентоспособности региональных коммерческих банков Самарской области на основе определения интегральной конкурентоспособности банка (комплексного метода), сочетающего возможности анализа конкурентного потенциала коммерческого банка и конкурентоспособности его услуг –

двух составляющих конкурентоспособности предприятия.

Библиографический список

1. *Белянчев В.В.* Методические подходы к выбору направлений разработки стратегии поддержания конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономического кризиса // *Экономические науки.* 2009. № 8 (57). С. 218–221.
2. *Болодурина В.А.* Методы оценки конкурентоспособности предприятия // *Международный научно-исследовательский журнал.* 2015. № 11–1 (42). С. 18–21.
3. *Жданова Е.В.* Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия // *Современное состояние и приоритетные направления развития аграрной экономики в условиях импортозамещения: материалы Междунар. науч.-практ. конф. М., 2016.* С. 47–53.
4. *Жданова Е.С.* Анализ современных методов определения конкурентоспособности предприятий // *Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D.* 2016. № 5. С. 46–52.
5. *Жердецкая А.М., Просвирина А.А.* Анализ современных подходов к оценке конкуренто-

¹ Лицензия отозвана приказом Банка России № ОД-773 от 29.03.2018 г.

способности предприятий // Символ науки. 2017. № 01–1/2017. С. 30–32.

6. *Лазаренко А.А.* Методы оценки конкурентоспособности // Молодой ученый. Экономика и управление. 2014. № 1 (60). С. 374–377.

7. *Лифиц И.М.* Конкурентоспособность товаров и услуг. М., 2009.

8. *Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г.* Управление конкурентоспособностью. М., 2007.

9. *Плотицина Т.М.* Определение конкурентоспособности предприятия // Вестник Тамбовского государственного технического университета. 2010. Т. 16. № 1. С. 205–211.

10. *Портер М.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отрасли и конкурентов: пер. с англ. М., 2013.

11. *Стаценко Е.В., Терехова Н.А.* Механизм определения уровня конкурентоспособности предприятия // Символ науки. 2016. № 4/2016. С. 223–225.

12. *Томпсон А.А., Стрикленд А.Д.* Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / пер. с англ. А.Р. Ганиева, Э.В. Кондукова. М., 2009.

13. *Фазлиева В.В., Фомченкова Л.В.* Управление конкурентным потенциалом организации. URL://<http://esa-conference.ru/wp-content/uploads/files/pdf/Fazlieva-Viktoriya-Vladimi-rovna.pdf>.

14. *Фасхиев Х.А.* Метод оценки и модель управления конкурентным потенциалом организации // Проблемы социально-экономического развития России: сб. науч. тр. Уфа, 2017. С. 127–141.

15. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью организации. М., 2010.

16. *Философа Т.Г., Быков В.А.* Конкуренция и конкурентоспособность. М., 2010.

17. *Целикова Л.В.* Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм ее оценки // Вестник МГУ. Экономика. 2010. № 2. С. 57–67.