

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Годовой отчет государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» за 2010 г. // Агентство по страхованию вкладов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.asv.org.ru/agency/annual/2010/asvgo.html> (дата обращения: 01.03.2012).
2. Calomiris Charles W. Building an incentive compatible safety net. *Journal of Banking and Finance*. Vol. 23. 1999. October. P. 1499–1519.
3. Ferguson W. Evolution of financial institutions and markets: Private and policy implications. Speech at New York University. New York, 1999. February 25.
4. Horvitz Paul. Subordinated debt is the key to new bank capital requirements. *American Banker*. 1984. December 31, P. 5.
5. Keehn Silas. Banking on the Balance: Powers and the Safety Net. Federal Reserve Bank of Chicago, 1988.
6. Wall Larry D. Apian for reducing future deposit insurance losses: Puttable subordinated debt. *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Atlanta. 1989. July/August. P. 2–17.

REFERENCES

1. Annual report of the state corporation 'Agency for deposits insurance' for 2010 // Agency for deposits insurance [Electronic resource]. Access mode: <http://www.asv.org.ru/agency/annual/2010/asvgo.html> (date of viewing: 01.03.2012).
2. Calomiris Charles W. Building an incentive compatible safety net. *Journal of Banking and Finance*, Vol. 23. 1999. October. P. 1499–1519.
3. Ferguson W. Evolution of financial institutions and markets: Private and policy implications. Speech at New York University. New York, 1999. February 25.
4. Horvitz Paul. Subordinated debt is the key to new bank capital requirements. *American Banker*. 1984. December 31, P. 5.
5. Keehn Silas. Banking on the Balance: Powers and the Safety Net. Federal Reserve Bank of Chicago, 1988.
6. Wall Larry D. Apian for reducing future deposit insurance losses: Puttable subordinated debt. *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Atlanta. 1989. July/August. P. 2–17.

УДК 336.71
ББК 65.262.10

Коробова Галина Григорьевна,
д-р экон. наук, профессор каф. банковского дела
Саратовского государственного социально-экономического университета,
г. Саратов,
e-mail: v.s.bondarenko@mail.ru

РОЛЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

THE ROLE OF THE BANK SYSTEM IN THE INNOVATION DEVELOPMENT OF ECONOMY IN THE MODERN CONDITIONS

В статье рассмотрены проблемы, снижающие роль банковской системы в развитии экономики. Обосновывается, что каждая из функциональных составляющих, формирующих в целом экономическую состоятельность заемщика, выполняет свою роль. В настоящее время, когда деятельность коммерческих банков осуществляется в условиях конкурентной среды, особая роль принадлежит рыночной (маркетинговой) состоятельности заемщика. Маркетинговая состоятельность дает характеристику конкурентной позиции предприятия на рынке, гарантирующую высокую степень и эффективный уровень реализуемости товара, востребованности услуг. Результат маркетингового анализа деятельности предприятия имеет большое значение при принятии решения о возможности предоставления кредита.

The article has reviewed the issues reducing the role of the bank system in the economics development. It is justified that each functional component composing the entire economic solvency of the borrower is performing its role. Currently, when the activity of commercial banks is performed in the conditions of the competitive environment, the special role is played by the market

(marketing) solvency of the borrower. The marketing solvency characterizes the competitive positions of the company at the market that guarantees the high degree and effective level of the sold product and the demand for the services. The results of the marketing analysis of the company activity are valuable for making decisions regarding the possibility of the credit providing.

Ключевые слова: банковская система, банковские риски, банковские организационные структуры, банковская конкуренция, банковский мониторинг, кредитоспособность банковского заемщика, кредитная организация, инновационное развитие экономики, риск, маркетинговая состоятельность.

Keywords: banking system, bank risks, bank organizational structure, bank competition, bank monitoring, crediting ability of the bank borrower, crediting agency, innovation development of economics, risk, marketing solvency.

В современной экономической литературе все больше внимания уделяется роли банковской системы в развитии экономики. Приоритет отдается вопросу оценки состояния банковской системы и ее модернизации [3, с. 12–13;

4–7]. В то же время в стороне от научных исследований остались проблемы повышения роли банковской системы в инновационном развитии экономики. Необходимость таких исследований объясняется изменением условий, в которых осуществляется деятельность как коммерческих банков, так и Центрального банка. В настоящее время усиливается процесс глобализации и интеграции в финансово-банковской деятельности, активно развивается национальная и международная банковская конкуренция, усложняется банковская инфраструктура и т. д. Отмеченное, в свою очередь, требует не только активизации деятельности банковской системы в различных сферах экономики, но и поднятия ее на более высокий качественный уровень, удовлетворяющий инновационному развитию экономики. В данной статье нами предлагаются некоторые пути повышения роли банковской системы в инновационном развитии экономики применительно к России. Представляется, что они имеют определенное значение и для других стран.

Вопросам деятельности банковской системы России посвящено большое количество работ ученых-экономистов и практиков. Последние публикации свидетельствуют об активизации исследований проблем модернизации кредитной деятельности коммерческого банка [6], мониторинга кредитного риска в банковской сфере России [7], оценки состоятельности банковского заемщика [3]. Большое внимание уделено вопросам управления банковскими рисками [1, 2, 5, 6, 7], взаимодействию банковской системы России и реального сектора экономики [4]. Впервые в учебниках по банковскому делу рассматриваются вопросы сущности банковского рынка и конкуренции на этом рынке, а также банковского маркетинга [1, 2].

Все указанные разработки имеют большое значение для дальнейшего развития банковской системы, но, по нашему мнению, необходима комплексная оценка возможных результатов деятельности банковской системы на современном этапе ее развития.

Рекомендации, предлагаемые в настоящее время учеными-экономистами по повышению роли банковской системы в развитии экономики, не носят комплексного характера, а ориентированы преимущественно на решение отдельных частных проблем. Например, формирование ресурсной базы, поиск «длинных» денег, развитие системы государственной поддержки банковской системы и др. В то же время в стороне от исследования остаются новые проблемы, связанные с необходимостью инновационного, конкурентного развития экономики в рыночных условиях.

Применительно к банковской системе роль – это возможные результаты ее деятельности для развития экономики. Однако для того, чтобы эти результаты были успешно реализованы в интересах инновационного развития экономики, позволяющего поднять ее на более высокий качественный уровень, создающий условия для стабильного и конкурентного развития экономики в рыночных условиях, следует обращать особое внимание на наличие причин, тормозящих этот процесс.

По нашему мнению, в России в настоящее время существует ряд проблем, снижающих роль банковской системы в инновационном развитии экономики и предоставлении ей новых банковских продуктов. Среди них наиболее приоритетными являются проблемы:

- управления банковскими рисками;
- создания научно обоснованных организационных банковских структур;
- развитие банковской инфраструктуры;

- развитие банковского мониторинга результатов деятельности банковской системы;

- оценки состоятельности банковского заемщика.

Следует отметить, что все эти проблемы имеют отношение к конкурентоспособности банковской системы, поскольку оказывают на нее непосредственное влияние.

Оценивая все эти проблемы в целом, следует отметить, что они не являются для банковской системы России новыми. Более того, их решением занимаются систематически как Центральный банк, так и коммерческие банки, но, как показывает практика, до конечного решения пока далеко. Это, в свою очередь, сдерживает активную деятельность банковской системы в инвестиционной, социальной и других сферах.

Остановимся немного подробнее на указанных проблемах с позиции их возможного решения.

На проблему управления банковскими рисками заставил обратить особое внимание дефолт 1998 г., когда по существу рухнула существующая банковская система, показавшая свою неспособность управлять банковскими рисками. В настоящее время, как известно, проблема активно решается, особенно со стороны Центрального банка, но возможные резервы совершенствования управления банковскими рисками, еще остались. И эта работа касается, прежде всего, самих коммерческих банков. Сложность ее состоит в том, что коммерческий банк испытывает в своей деятельности влияние целого комплекса рисков, хотя это влияние на результаты деятельности банка неодинаково. Развитие разнообразных банковских операций, сопровождаемых рисками, а также возросшая конкуренция в банковском секторе обусловили необходимость анализа чувствительности банка к рискам. А это означает построение такой системы управления рисками, которая предусматривала бы комплексную оценку совокупности рисков, которым подвержен банк, с учетом оценки степени влияния отдельных видов риска.

В условиях глобализации и интеграции в финансово-банковской деятельности основной проблемой регулирования рисков является обоснование необходимости расширения временных границ оценки рисков. Объективная оценка банковских рисков может быть получена лишь в том случае, если временной период прогнозирования будет превышать один год, а также при условии применения системного подхода к оценке риска. В условиях глобализации финансовый сектор приобретает абсолютно самодовлеющую роль в воспроизводственном процессе, во многом изменяя характер, продолжительность и колебания экономического цикла. В результате усиливается воздействие на риски и их оценку фактора неопределенности.

Несмотря на то, что банки в своей деятельности сопряжены с многочисленными рисками, причины банковского краха обычно вызываются следующими обстоятельствами:

- ошибками, допущенными руководством банка при проведении процентной политики;
- некачественным формированием кредитного портфеля;
- несовершенством организационной структуры;
- кадровыми рисками.

Исходя из указанного, особое внимание следует уделять процентному, кредитному, а также организационному и кадровому рискам. Следует отметить, что если относительно процентного и кредитного рисков в банках ведется систематическая работа по их управлению, то значительно меньше достижений при управлении организационным и кадровым рисками.

Известно, что кадровый риск связан с различными сторонами банковской деятельности. Это обуславливает его прямое воздействие практически на любую банковскую операцию, а следовательно, на степень ее риска. В качестве положительного следует отметить, что в банках большое внимание уделяется управлению персоналом, что позволяет определенным образом нивелировать кадровый риск. По нашему мнению, управлением кадровым риском должны заниматься не только банки, но и вузы, готовящие специалистов для банковской системы, поскольку есть риск переноса образовательного риска в банковскую деятельность.

Развитие бизнеса, банковской системы требует постоянного приращения знаний. Это необходимо учитывать в практической деятельности нашим коммерческим банкам. Любой коммерческий банк, имеющий филиалы, в своей организационной структуре должен иметь учебно-научный центр, а не только пользоваться семинарами и другими видами переподготовки вне банка. Хотя последние, бесспорно, имеют большое значение.

Более высокий качественный уровень работы банковской системы в интересах инновационного развития экономики связан с формированием научно обоснованных организационных банковских структур. Именно от них зависит степень организационного риска.

Организационную банковскую структуру можно сравнить с технологическим процессом на предприятии. Любые нарушения или несоответствия в нем отразятся на выпускаемой продукции, поэтому совершенствованию технологических процессов на предприятиях всегда уделяется повышенное внимание. Только в этом случае можно предложить рынку (потребителю) конкурентоспособную продукцию. Аналогичное отношение должно быть и к построению организационных банковских структур. Это даст возможность нашим банкам более активно развивать рынок банковских продуктов.

Организационная банковская структура не является застывшей. Она развивается в зависимости от особенностей развития и требований банковского рынка. Банковский рынок в XX в. претерпел эволюцию от рынка продавца к рынку покупателя. Менялась и банковская организация. Она прошла путь от традиционной к маркетинг-ориентированной.

Традиционная банковская организация строится в соответствии с характером оказываемых услуг. Приоритет в ней отдается производству услуг над их сбытом, т. е. банк реализует только те услуги, которые он в состоянии производить. В то же время данная система не решает возникающие у клиентов проблемы комплексного характера. Особенно ярко этот недостаток проявился в условиях усиления конкуренции на банковском рынке, в результате чего возникла концепция маркетинг-ориентированной банковской организации. Она исходит из того, что вопросы сбыта услуг имеют приоритет над вопросами их производства: банк стремится предлагать на рынке те услуги, которые пользуются спросом у потребителя. Главная особенность маркетинг-ориентированной организации коммерческого банка состоит в том, что в ней аналогично предприятию выделены сектор сбыта и сектор производства. Кроме того, здесь четко определены место и роль каждого работника.

Варианты маркетинг-ориентированной банковской организации носят определенную целевую ориентацию: один из них нацелен на расширение услуг, другой – на привлечение клиентов и т. д. Российским коммерческим банкам, работающим в специфических условиях, приходится ре-

шать многоцелевые задачи. Поэтому при выборе организационной структуры они не могут взять в «чистом виде» ни один из вариантов маркетинг-ориентированной банковской организации. Каждому коммерческому банку с учетом особенностей его деятельности предстоит создавать собственную организационную структуру. Совершенной она будет только в том случае, если в ней будут сохранены принципы построения научно обоснованных организационных банковских структур. Только такая система способна нивелировать организационный риск.

Среди приоритетных проблем развития банковской системы России на современном этапе выделяется определение стратегии этого развития. В качестве одного из существенных инновационных направлений при формировании этой стратегии можно выделить внедрение в банковскую практику индивидуального банковского обслуживания. Опыта данного обслуживания в нашей стране пока еще нет, хотя за рубежом он весьма значителен. Традиционно под индивидуальным банковским обслуживанием понимается возможность оказания определенных финансовых и смежных услуг высокого уровня своим клиентам.

Уже в настоящее время можно говорить о больших перспективах развития индивидуального банковского обслуживания в России. По существу оно уже формируется, но не как система, а значит, стратегически неверно. В России появляются кредитные кооперативы, траст-отделы при коммерческих банках, страховые компании и т. д. Одна из главных проблем, по нашему мнению, состоит в том, что отсутствует механизм (с учетом потребностей российских владельцев частного капитала) деятельности банков индивидуального обслуживания. Для его формирования необходимо проведение специальных маркетинговых исследований по выяснению потребностей в услугах для различных групп владельцев частного капитала в России.

Выполнение банковской системой своей роли в инновационном развитии экономики полностью зависит от состояния конкурентоспособности банковской системы. Известно, что конкурентоспособность банковской системы зависит от конкурентоспособности кредитных организаций, их надежности. В свою очередь, надежность каждого коммерческого банка во многом определяется надежностью его клиентской базы. Отсюда повышенный интерес к определению надежности банковского заемщика.

Традиционно в российской банковской практике надежность клиента связывают с его кредитоспособностью. Отсюда использование многочисленных методов и способов ее определения, что безусловно необходимо и оправдано. В то же время изменившиеся условия деятельности как в целом банковской системы России, так и ее главного звена – коммерческих банков требуют более глубокого подхода к оценке надежности банковского заемщика. Методы оценки клиентов, приоритетные сегодня, не в полной мере обеспечивают интересы банка с учетом не только текущего, но и перспективного состояния клиента. Преимущественно из-за краткосрочности заимствования, система оценки заемщика слишком упрощена и сводится фактически к текущей и неудаленной финансовой оценке заемщика, а также оценке залога. Общемировая практика обязывает увязывать в оценочный комплекс, помимо финансовых и имущественных характеристик, рыночные аспекты, связанные с изучением маркетингового положения заемщика, производственного состояния, определяемые как в текущем режиме, так и на долгосрочную перспективу, не обозначенную только границами кредитования. Други-

ми словами, дается оценка конкурентоспособности клиента, его конкурентной позиции на рынке сбыта собственной продукции (отраслевом, региональном, мировом). Все это позволяет говорить об особенностях оценки банковского клиента в условиях конкуренции. Известно, что основным фактором, сдерживающим кредитную активность банков, является кредитный риск. Отсюда необходимость формирования в каждом коммерческом банке серьезного подхода к управлению своей ликвидностью, к анализу всех аспектов банковской деятельности.

Банкам необходимо избрать такую систему оценки клиентов, чтобы потери при невозврате кредита были минимальными. Эта система должна оценивать:

- состояние и динамику работы клиента в прошлом;
- состояние, степень развития заемщика сегодня и подготовки к работе в будущем;
- обстоятельно прогнозирующую оценку состояния банковского заемщика в будущем.

Следовательно, для банка нужна система оценки состояния клиента на всех трех этапах (прошлое, настоящее, будущее), причем для банков должно быть интересно только положительное состояние заемщика – состояние состоятельности на всех трех этапах. Отсюда банку необходимо оценивать состоятельность клиента, а не просто его кредитоспособность. Но прежде необходимо определиться с понятием, что такое состоятельность. По нашему мнению, состоятельность банковского заемщика – это характеристика заемщика, определяющая вероятность его долгосрочного устойчивого прибыльного функционирования. В данном определении особое внимание обращается на «вероятность» сохранения заемщиком состоятельности в долгосрочной перспективе.

Чтобы определить состоятельность банковского заемщика, необходимо разработать систему оценки этой состоятельности. В настоящее время специальные исследования по этому вопросу пока не проводятся, хотя необходимость в них особенно актуальна. В то же время некоторые рекомендации в этом направлении можно уже предложить. Во временном разрезе следует различать текущую и перспективную состоятельность. Основной целью и задачей оценки текущей состоятельности заемщика является определение способности предприятия на данный (текущий) момент получать кредит, оценивая его состояние, а это не что иное, как кредитоспособность предприятия. Однако нельзя ограничить этим этапом оценку состоятельности заемщика и возможную степень кредитного риска. Мы полностью согласны с доктором экономических наук, профессором Й. Х. фон Штайном [5, с. 429–443], который считает: «Существенное значение имеет и последующий анализ. Поскольку на начальной (подготовительной) стадии процесса кредитования не всегда удастся обойти все «скалы», анализ риска и управление кредитным риском продолжается и на последующих стадиях: на этапе заключения кредитного соглашения, на стадии его реализации (предоставление кредита банком, получение, использование и возврат кредита заемщиком)». Отсюда возникает понятие перспективной состоятельности. Ее основная цель – выяснить, способно ли предприятие в будущем своевременно возратить кредит. В этих целях необходимо определить содержательную сторону перспективной состоятельности.

Учитывая многоаспектный характер понятия состоятельности заемщика, наряду с временными видами требуется и функциональная классификация. Специальное исследование по данному вопросу было проведено А. П. Батяевым

[3]. Им выделены следующие функциональные составляющие экономической состоятельности заемщика: рыночная (маркетинговая) состоятельность, производственная состоятельность, финансовая состоятельность, имущественная состоятельность. По нашему мнению, предложенная функциональная классификация состоятельности заемщика является достаточно полной, поскольку учитывает основные функции бизнеса – рыночную, производственную и финансовую. В то же время, имея в виду, что речь идет не просто о какой-то фирме, а о фирме-заемщике, следует выделить еще правовую состоятельность. Для банка важно, что фирма, претендующая на получение кредита, должна иметь полный пакет юридических документов и иметь права на получение и распоряжение кредитом, а также документы, позволяющие распоряжаться имуществом, предоставляемым под обеспечение по кредиту.

Следует отметить, что каждая из функциональных составляющих, формирующих в целом экономическую состоятельность заемщика, выполняет свою роль. Однако и в этих условиях можно говорить о приоритетности того или иного вида состоятельности. По нашему мнению, в настоящее время, когда деятельность коммерческих банков осуществляется в условиях конкурентной среды, особая роль принадлежит рыночной (маркетинговой) состоятельности заемщика. Маркетинговая состоятельность дает характеристику конкурентной позиции предприятия на рынке, гарантирующую высокую степень и эффективный уровень реализуемости товара, востребованности услуг. Результат маркетингового анализа деятельности предприятия имеет большое значение при принятии решения о возможности предоставления кредита. Степень и уровень реализуемости товара – это основа формирования прибыли предприятия, которая, как известно, выступает источником погашения кредита. Данный анализ направлен на изучение перспектив предприятия в отношении целесообразности существования и развития на данном рынке со своим товаром. Этот анализ позволяет оценить не только текущее положение маркетинговой стратегии предприятия, но и перспективы в отношении производства старого продукта, создание и развитие нового, то есть конкурентоспособность производимого продукта. В зарубежной практике конкурентоспособность продукции учитывается в качестве одного из главных оценочных показателей деятельности предприятия при решении вопроса о предоставлении кредита. В нашей практике с использованием данного показателя много проблем, но оставаться от этого в стороне в условиях глобализации и интеграции банковской деятельности, активного развития международных связей уже нельзя. В качестве основных направлений оценки маркетинговой состоятельности заемщика, имеющих наибольшее значение, можно выделить следующие:

- оценку товарной политики;
- снабженческо-сбытовой политики;
- рынка сбыта продукции;
- стратегии продвижения товара.

С маркетинговой состоятельностью тесно взаимодействует производственная состоятельность. Она включает оценку способности заемщика развивать, улучшать, сохранять эффективный уровень состояния производства, способность управлять производственно-хозяйственными процессами. В основе производственной состоятельности лежит технический уровень производства, поскольку от него зависит качество выпускаемой продукции и, в определенной степени, ее конкурентоспособность. Это особенно важно в условиях вступления нашей страны в ВТО.

Что касается финансовой состоятельности, то ее оценка традиционно проводится коммерческими банками. Завершает оценку состоятельности банковского заемщика имущественная состоятельность.

Большая роль в оценке результатов деятельности банковской системы в инновационном развитии экономики принадлежит Центральному банку. Именно Центральный

банк через свои подразделения по стране должен организовать проведение мониторинга результатов деятельности банковской системы, в том числе и в инновационном развитии экономики. Систематический анализ результатов этого мониторинга позволит выявить конкретные причины снижения роли банковской системы в инновационном развитии экономики, определить пути их устранения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Банковское дело : учебник / под ред. Г. Г. Коробовой. 2-е издание. М.: Магистр, 2009. 590 с.
2. Банковские операции : учеб. пособие / под ред. Ю. И. Коробова. М.: Магистр, 2007. 446 с.
3. Батяев А. П. Состоятельность банковского заемщика и ее оценка : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2004. 19 с.
4. Зеленский Ю. Б. Банковская система России и реальный сектор экономики. Саратов: СГСЭУ, 2002. 425 с.
5. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / под ред. О. И. Лаврушина. М.: Юрист, 2002. 688 с.
6. Нестеренко Е. А. Концепция модернизации кредитной деятельности коммерческого банка. Саратов: СГСЭУ, 2005. 251 с.
7. Травкина Е. В. Мониторинг кредитного риска в банковской сфере России. Саратов: СГСЭУ, 2009. 92 с.

REFERENCES

1. Bank business : textbook / edited by G. G. Korobova. M.: Magistr, 2009. 590 p.
2. Bank operations : textbook / edited by Yu. I. Korobov. M.: Magistr, 2007. 446 p.
3. Batiyev A. P. Solvency of the bank borrower and its evaluation : abstract of dissertation of the candidate of economics. Saratov, 2004. 19 p.
4. Zelensky Y. B. Russian banking system and the real sector of economics. Saratov: SGSEU, 2002. 425 p.
5. Management of the commercial bank business (bank management) / edited by O.I. Lavrushin. M.: Yurist, 2002. P. 688 c.
6. Nesterenko E. A. The concept of modernization of the commercial bank crediting activity. Saratov: SGSEU, 2005. 251 p.
7. Travkina E. V. Monitoring of the credit risk in the banking sector of Russia. Saratov: SGSEU, 2009. 92 p.

УДК 336.71
ББК 65.262.10

Коробов Юрий Иванович,
д-р экон. наук, профессор, зав. каф. банковского дела
Саратовского государственного социально-экономического университета,
г. Саратов,
e-mail: korobov@mail.ru

СОВРЕМЕННАЯ БАНКОВСКАЯ КУЛЬТУРА

CONTEMPORARY BANKING CULTURE

Формирование новой банковской культуры является одной из тенденций развития банковского дела. Традиционная трактовка банковской культуры как корпоративной культуры банка представляется слишком узкой. В статье обосновывается авторская трактовка банковской культуры, включающая три аспекта: корпоративная банковская культура, потребительская банковская культура, социальная банковская культура. Корпоративная банковская культура включает внутрибанковские правила, профессиональные компетенции сотрудников, фирменный стиль, культуру управления и т.п. Потребительская банковская культура включает финансовую грамотность клиентов и их готовность пользоваться банковскими услугами. Социальная банковская культура включает банковское законодательство, стратегию развития банковской системы, регулирование банковской конкуренции, банковский надзор, банковскую культуру СМИ.

Formation of the new banking culture is one of the main trends of the banking business development. The traditional interpretation of banking culture as the bank's corporate culture seems to

be too narrow. The article explains the author's interpretation of the banking culture, which includes three aspects: corporate banking culture, consumer banking culture, social banking culture. Corporate banking culture includes intra-bank rules, professional competences of employees, corporate identity, culture of management, etc. Consumer banking culture includes financial literacy of the clients and their willingness to use banking services. Social banking culture includes banking law, strategy of banking system development, regulation of banking competition, banking supervision, banking culture of mass-media.

Ключевые слова: банк, банковская конкуренция, банковский менеджмент, банковская культура, профессиональные компетенции, финансовая грамотность, субъекты банковской культуры, конкуренция, менеджмент.

Keywords: bank, banking competition, bank management, banking culture, professional competences, financial literacy, subjects of bank culture, competition, management.

Одной из тенденций развития банковского дела в современных условиях является формирование новой банков-