

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

استاد: جناب آقای دکتر حجاریان

دانشجو: بهاره صبور

استراتژی توسعه تجارت و ساختار بازار

در بخش بانکداری

Lao Kam Chio

خلاصه

بازار مالی ماکائو ساختار نسبتاً ساده ای دارد. بخش بانکداری که رونق و رکودش به طور وسیعی متاثر از تعامل فاکتورهای گوناگون به نام تغییرات در تقاضای سرمایه گذاری بانکی، چرخه اقتصاد منطقه ای و محیط نظارتی می باشد، نقش تعیین کننده ای را ایفا می کند.

ارزیابی ساختار بازار به شناخت اطلاعاتی از قبیل پتانسیل و محدودیت صنعت مالی که به ترسیم استراتژی انتقالی به توسعه بازار آینده کمک می کند، منجر می شود. این مقاله سعی در اجرای یک تحقیق اساسی در بخش بانکداری با بکار بردن تئوری های مرتبط با ساختار بازار را دارد. همچنین استراتژی های مختلف که باعث بهبود و افزایش عملکرد بخش بانکداری می شود، پیشنهاد خواهد شد.

۱. مروری بر عملکرد بخش بانکداری

یک تحقیق آماری از عملکرد بانکداری نشان می دهد که در دهه اخیر بخش مربوطه یک مرحله از پایان سود دهی تا جبران خسارت را تجربه کرده است. این شرایط خصوصاً در اواخر سال ۱۹۹۰ به وضوح دیده می شود، زمانیکه دولت مینلند (Mainland) یک سری مقیاس های سخت را به کار برد که منجر به فراخوان عظیم اخیر جهت سرمایه گذاری در بخش دارائی ماکائو گردید. بسیاری از

پروژه های توسعه ای بدلیل کمبود سرمایه متوقف شدند. در نتیجه وام های تمدیده شده توسط بخش بانکداری پرداخت نگردید و منجر به تجمع عظیمی از وام های معوقه گردید.

نمودار ۱ - تغییر در سود دهی بخش بانکداری ماکائو رادر ده سال گذشته نشان می دهد. از سال ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۴ سیر وام دهی کند گردید و این موضوع به طور حتم در نتیجه وام های پرداخت نشده بدلیل ذکر شده فوق بود. بنابراین بانک ها محتاط تر و در بعضی موارد به شدت در ارزیابی اعتبار سختگیر شدند. علاوه بر این دوره طولانی کم شدن تقاضای اعتبار ، بهره ایجاد شده از درآمد در تجارت بانکداری سنتی به شدت آسیب دید.

برای جبران رکود تجارت بانکداری سنتی ، بسیاری از بانک های داخلی در آمد پایه شان را با پیشنهاد خدمات حق الزحمه ای افزایش دادند. در خلال بهبود تدریجی اقتصاد ، بانک ها ترتیبی جهت وصول بسیاری از بدهی های زیان آور را دادند. این شرایط دو نتیجه داشت: اولاً به کاهش مانده وام های معوقه کمک می کرد.ثانیاً بانک ها را از ایجاد بدهی های زیان آور بیشتر حفظ می کرد. تأثیر ترکیبی این عوامل امید بخش به بخش بانکداری ماکائو اجازه می داد که با افزایش سود دهی در سال های اخیر نیروی دوباره ای بدست بیاورد.

نمودار ۱ : تغییرات سود دهی در بخش بانکداری سال ۱۹۹۵-۲۰۰۴

۲. ساختار بخش بانکداری ماکائو

بخش مالی ماکائو بعنوان یکی از ستون های مهم اقتصادی با اساس رشد یافته صحیح شناخته می شود. عملکرد در محدوده گردش گری یا قمار بازی ، توسعه بیشتر بخش بانکداری ممکن است تنوع اقتصادی را بیشتر کند. سود حاصل از ازدیاد تقاضای وام ، این بخش پتانسیل عظیمی برای رشد بیشتر دارد. عموماً این بخش موفق به گسترش ساختار بازار منحصر به فرد خود در نتیجه مراحل توسعه می شود. در یک بررسی ساختار بازار بخش مالی داخلی ، شرایط عمومی و ویژگیهای آن به صورت زیر قابل توضیح است:

۱. ۲ - شکل گیری ، دلیل و ویژگیهای تراکم بیش از حد

لغت تراک بیش از حد معمولاً زمانی که برای توضیح شرایط بخش بانکداری ماکائو بکار می رود، زنگ را به صدا در خواهد آورد. اساساً این لغت به تجارت وام / سپرده بخش بانکداری اشاره می کند.

برای یک مدت طولانی می توان رفتار ساکنان ماکائو را سنتی شرح داد که به سمت خدمات بانکداری توسعه یافتند. بسیاری از مردم بانک های تاسیس شده داخلی یا بانک های با سرمایه مینلند را ترجیح می دهند. تعجبی ندارد که مقدار قابل توجهی از داد و ستد وام و سپرده بوسیله

بانک های پرتغالی و چینی انجام می شود. این بانک های همچنین به منظور تامین کردن یا گسترش مشتری مداری در جوار مشتریانش جایگاهی تاسیس کرده اند.

بسیاری از بانک ها تمایل به معرفی خدمات بانکداری قابل فهم بوسیله سرمایه گذاری در شعبه های شبکه جهانی دارند ، در حالیکه بانکداری جزئی مسیر اصلی این بخش است.

برای نشان دادن مقدار تراکم ، نشانه های مطلق و نسبی به کار گرفته شده اند. نتیجه نشان می دهد که ، به طور آماری ، تجارت بانکداری اینجا بسیار متراکم است. یک فرمول جهت محاسبه تراکم مطلق وجود دارد. ما مجموع سهم بازار را از n شرکت بزرگ محاسبه می کنیم. فرمول این است:

فرمول

مکان،

n : تعداد بانک ها

X_i : کل سپرده ها (بجز بخش عمومی) یا کل وام ها (به جز اعتبارات ذخیره ای ، اوراق بهادار) از

بانک i در بازار

X : کل سپرده ها و کل وام ها از همه بانک ها در بازار

CR_n : شاخص سهم بازار از n بانک که بالاترین وزن را تحمل می کنند.

CR_n & CR_n : شاخص های سپرده ها و وام ها از n بانک که بیشترین وزن را تحمل می کنند.

وقتی که داده های سپرده و وام بخش بانکداری برای سال ۱۹۹۵ و ۲۰۰۴ را به ترتیب در فرمول قرار می دهیم. CR۴d برای چهار بانک با بالاترین سهم بازار ۰/۷۱ و ۰/۶۶ هستند در حالیکه CR۴۱ ۰/۶ و ۰/۵۸ هستند که به حق انحصاری رقم یک نزدیک هستند. تراکم در بخش بانک داری ماکائو در دهه اخیر رواج داشته و تغییر کمی ایجاد شده. مجموعاً ۲۲ و ۲۳ بانک به ترتیب در سال های ۱۹۹۵ و ۲۰۰۴ فعالیت داشته اند.

شاخص HHI، نیز جهت تأیید کردن بیشتر درجه تراکم استفاده می شود. HI یک شاخص مرکب برای ساختار بازار جهت سنجش درجه تراکم صنعت است. فرمول این است:

فرمول

به همین نحو، نتیجه محاسبه نیز تراکم بیش از حد را نشان می دهد.

۲.۲- بازرسی های شدید وضع شده توسط مراجع نظر جهت ورود و خروج

در اواخر سال ۱۹۸۰، حکومت پرتغالی ماکائو ساختار بخش سرپرستی بانکداری را که زیر نظر مدیر خدمات مالی بود، به یک موسسه مستقل (IEM) که متصدی سابق مقام مالی ماکائو بود، تغییر داد. از آن موقع به بعد، ناظر بانکداری یک مکانیسم شدید تر ورود و خروج بازار را به اجرا گذاشت.

بر اساس پیش بینی های قانون بانکداری ، کسانی که تمایل به رهبری تجارت بانکداری در ماکائو را دارند، باید تقاضانامه خود را تسلیم و با تائید نهایی مقام اصلی اجرایی ، مجوز آنرا دریافت نمایند. سرمایه تعیین شده مورد نیاز برای متقاضیان زیاد نیست. دستیابی به معیارهای ارزیابی از جمله شرایط متقاضی و ظرفیت همکاری با بخش مالی داخلی بسیار سخت تر از تهیه حداقل سرمایه مورد نیاز است.

از سال ۱۹۸۰ ، مقام مالی ماکائو یکسری رهنمودهای مطابق با استانداردهای جدید و متناسب با گروه های ناظر بین المللی را با ایجاد تغییر در بازارهای مالی داخلی به اجرا در آورد . مکانیزم سختگیرانه ورود و خروج بازار شامل آن است. برای بخش بانکداری استانداردهای بالای ایجاد شده است که بوسیله مکانیزم سختگیرانه ورود و خروج مطابق با استانداردهای بین المللی اداره می شود.

۲.۳- تجارت همگون با دستاوردهای مشابه

همانطور که قبلاً ذکر شد یکی از ویژگیهای بخش بانکداری ، تجارت سنتی و همگون آن است. سپرده و وام منبع اصلی درآمد هستند در حالیکه قبلاً بیشتر روی تعداد مشتریان متمرکز بود. بنابراین دستاوردهای بانکداری با کمی اختلاف شبیه هم هستند. برای مثال اعتبار بانکی را در نظر بگیرید ، اول میزان داد و ستد وام که با رهن و کارت اعتباری مالی همراه است . تشابه دستاوردها باعث وابستگی های زیادی بین همتا ها و عملکرد غیر انحصاری آنها می شود. علاوه بر این رقابت بین بانکهای اصلی مختلف شدید است چون این یک رقابت طولانی مدت برای بانک های مشتری مدار است.

۲.۴- تعداد کم بازاریان با مقیاس بالای کار

در پایان سال گذشته ، به طور کل ۲۳ بانک مجوز فعالیت در ماکائو را دریافت کردند. براساس محیط و جمعیت ماکائو تراکم بالایی از شبکه بانکداری را دارا می باشد. به طور متوسط یک شعبه در حدود ۳۵۰۰ مشتری را خدمت رسانی می کند. با وجود اینکه آنها شعبه های کوچکی هستند که به ۳ کانتر مجهز شده اند. در واقع موسسات زیادی با میزان اعتبار بالا در ماکائو وجود ندارند. بنابراین بانک ها به طور نامحسوس با سرمایه رقابتی و شهرت می توانند بعنوان موسسات بزرگ تقسیم بندی شوند.

با توجه به فاکتورهای ذکر شده بالا، موسسات با اعتبار زیادتر قبلاً سهم عظیم بازار را تامین کرده اند. که این مانعی برای رقبای جدید است. ذکر این نکته که خیلی از بانک ها در ماکائو در حقیقت شعبه های از بانک های مشهور جهان هستند، مهم است. علیرغم این حقیقت که شعبه های مادر آنها عملکرد و سرمایه ای در حد شبکه های جهانی دارند ، دامنه تجارت آنها تا زمانی که با خدمات مشابه در ماکائو حضور دارند ، نسبتاً محدود می شود.

۲.۵- انجمن بانک های ماکائو قیمت ها را کنترل می کنند.

انجمن بانک های ماکائو سازمانی است که قبل از بخش بانکداری با مدیریت سرکردگان بازار به طور چرخشی تاسیس گردیده است. این انجمن قدرت قانونی بر کارهای صنعتی ندارد. اگر چه تعیین میزان بهره در خلال مذاکرات گروهی مشخص گردیده ، این میزان بوسیله بانک ها در ماکائو مورد اجرا قرار می گیرد. بعلاوه مبالغ حق الزحمه های دریافتی توسط بانک ها از طریق خط مشی انجمن با ایجاد آگاهی به جای پنهان کاری یکسان گردیده است. تحت هماهنگی انجمن این موضوع که بخش بانکداری در ماکائو یک سیاست پولی متحد را به کار می برد ، غیر قابل انکار است.

بر اساس مدل ساختار بازار و بررسی های بالا ، ساختار بخش بانکداری در ماکائو را می توان غیر انحصاری و با ویژگیهای زیر نشان داد.

(i) تراکم بالای بازار

(ii) بازرسی های زیاد ورود و خروج

(iii) اختلاف کم دستاوردها

(iv) تعداد کم موسسات با مقیاس بالا (با ایجاد بازار کوچک تعداد رقبا بی شمار می گردند).

(v) کنترل زیاد روی قیمت ها

جدول ۱: ویژگیها و ساختار بازار

ساختار بازار	تراکم	موانع ورود	اختلاف دستاوردها	تعداد شرکتهای	کنترل قیمت
رقابت کامل	کم	کم	خیر	خیلی زیاد	خیر
رقابت	نسبتاً کم	نسبتاً کم	بله	زیاد	متعادل

					انحصاری
تا حد معین	متعدد	خیر / بله	نسبتاً زیاد	نسبتاً زیاد	رقابت غیر انحصاری
تا حد زیاد	یک	یک	زیاد	زیاد	حق انحصاری

بخش بانکداری داخلی یک بازار کاملاً رقابتی را ایجاد نکرده است. چنین رقابتی در مقایسه با عملکرد صنعت تحت شرایط رقابتی کامل کمتر جدی به نظر می آید. شاید این شرایط از طرف بسیاری از بانک ها یی که پیروی از یک استراتژی محافظه کارانه تر را دنبال می کنند ، به خوبی قابل درک باشد. اگر چه با نظر به آینده از چشم اندازی دیگر ، مشخص می شود که یک فضای مجازی منشأ ایجاد توسعه رقابت در بازار است.

۳- استراتژی توسعه صنعت غیر انحصاری

کار کردن در یک صنعت غیر انحصاری که با ویژگیهای بازار پر تراکم و چالش های موجود با همتای بازاری مورد توصیف قرار می گیرد ، حساس است. در چنین مواردی مقام های ناظر باید به بازاریان بفهمانند که فضا برای توسعه حتی در بازار پر تراکم وجود دارد و آنها را به توسعه استراتژی های مناسب و عملی با بهره برداری از فاکتورهای عینی و ذهنی بازار تشویق کنند.

۳.۱- با استفاده کامل از نیروی انسانی و وفاداری مشتریان را بدست آورید.

در بخش بانکداری ، هیئت های اجرائی مجهز به منابع مالی کامل و متخصصین مدیریت وجود دارند. آنها قادر به برنامه ریزی استراتژی های مناسب حتی تحت شرایط رقابتی شدید بازار هستند.

متحول ساختن شرایط غیر انحصاری موجود ممکن است مشکل باشد. هر چند آنها می توانند از تخصص و علاقه خود در هدایت کارکنان شان جهت کسب مهارت های جدید استفاده کنند. بخش بانکداری در دهه گذشته دچار پستی و بلندی های زیادی شده است.براستی داشتن یک تیم از مدیران مسئولیت پذیر اجتماعی با تجربه مدیریت مستحکم نعمتی است که به بانک در از بین بردن مشکلات و ایجاد تغییرات اساسی کمک می کند.

رقابت نقش یک کاتالیزور را در افزایش کارایی بخش بانکداری دارد. در سالهای اخیر افرادی با تحصیلات دانشگاهی به بخش بانکداری ملحق شده اند. بکار بردن برنامه های آموزشی مختلف برای بالا بردن دانش عملکرد بانکداری مدرن، استانداردهای حرفه ای این بخش را افزایش داده است. بخش بانکداری ماکائو دارای یک تیم حرفه ای که توانایی روبرو شدن با چالش ها را دارند ، است. با تلاش بیشتر برای آموزش ، شدید کردن مکانیزم کنترل ریسک داخلی ، توسعه پتانسیل تجارت توقع می رود بخش بانکداری افزایش در رقابت و بدست آوردن بازده مفید را تجربه کند.

بخش بانکداری معمولاً در عملکرد منفعل بوده . در سالهای اخیر بسیاری از بانک های از طریق ایجاد شعبه های موقتی در یک محل جدید جهت جذب مشتریان نقش موثری را ایفا کرده اند. حرفه ای بودن و چهره صمیمی نمایندگان بانکداری موثر هستند . علاوه بر این ، این بخش با معرفی کردن سرویس های جدید مثل برنامه های مالی منعطف ، سرمایه گذاری سفارشی ، سهام های مناسب و بازپرداخت

وجه ، می تواند تصویرش را مدرن نموده و بازده مفید بدست آورد. در مقایسه با آگهی های چاپی یکنواخت ، روش های مودبانه کارکنان بانکداری در جلب نظر مشتریان بسیار موثرتر است.

۳.۲- برای موفقیت پتانسیل تجاری و مشتری مداری را توسعه دهید.

در سالهای اخیر بهبود مداوم سود دهی در بخش بانکداری مورد توجه بوده است. بجز فاکتورهای ذهنی مثل بازیابی مقدار عظیمی از بدهی های زیان آور ، معرفی خدمات درآمدی حق الزحمه ای کمک موثر در افزایش سود دهی می کند. به بانکها جهت افزایش درآمد در بازار پرتراکم توسعه منابع مالی پیشنهاد می شود. این تلاش ، منابع جدید جهت درآمد ایجاد کرده و یک پیروزی در توسعه تجارت را منجر می شود.

در یک بازار غیر انحصاری ، بانک ها با هدف گسترش فضای تجارت باید از عهده محدودیت های مثل توافق بین فروشندگان یک کالا بریبایند. این نوع تلاش دسته جمعی طولانی از رقابت های مثبت و زیرکی بازار جلوگیری می کند. بانک ها به طور داخلی نیاز دارند که چالش های ایجاد شده بدلیل عدم توازن بین وام و سپرده که بعلت بازار محدود و تقاضای کم سرمایه گذاری بانک بوجود آمده اند را حل کنند. بعضی بانک های خارجی برای واگذاری سرمایه بسیار محتاط هستند و به شعبه های خود فقط بعنوان ایستگاه خدمات رسانی نگاه می کنند. بانک های داخلی ممکن است برای ایجاد منابع جدید سرمایه با محدودیت روبرو باشند. برای بانک ها ضروری است که یک استراتژی متمرکز ایجاد کنند اگر می خواهند از این محدودیتها رها شوند. در غیر اینصورت پیشرفت تجارتشان به سطح بالاتر مشکل خواهد بود.

با توجه به محدودیت بازار ، دولت MSAR این بخش را به طور مداوم جهت ایجاد رابطه تجاری با بازار وام مینلند مخصوصاً Pearl Delta River و Guangdong West تشویق می کند. بانک ها باید بدنبال فرصت های جدید در سندیکا و سرمایه گذاری سهمی در بانک ماکائو باشند. علاوه بر این بانک های خارجی با واحد های تابعه در ماکائو نیاز است بعنوان پتانسیل بازار بمانند و ذهنیتشان را با شرکت در سرمایه گذاری داخلی و استفاده کامل از شهرت بین المللی شان و نام برندشان تغییر دهند. بعنوان بانک های داخلی بعضی از آنها می توانند رقابت جویی را افزایش داده و با معرفی شریک های استراتژیک و یا فروش سهم خودشان به توسعه بازار جدید پاسخ دهند.

۴- نتیجه

با توجه به منحصر به فرد بودن عملکرد بانکداری ، مناسب نیست که مدل عملی تجارت عمومی را در همه بخش های بانکداری تصور کرد. اگر چه همه آنها هدف یکسان برای افزایش حداکثری سود دارند. با توجه به تجربه تغییرات طولانی دهه ها ، بخش بانکداری حالا به یک صنعت غیر انحصاری توسعه یافته است.

برای موفقیت در یک بازار پر تراکم ، احتیاج به تلاش حساس جهت حفظ توسعه تجارت ثابت و ایجاد بازدهی سودآور است. برای رسیدن به این نتیجه ، تلاش همگانی بخش بانکداری به همراه همکاری ادارات دولتی و مقام های نظارتی نیاز است. فقط در این صورت ما می توانیم یک فضای بازار که منجر به سود بیشتر در صنعت مالی شود ایجاد کنیم.