

ბანკის ბიზნეს სტრატეგიის ძირითადი მიმართულებები

ხათუნა შალამბერიძე

ედ., აკაკი წერეთლის

სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოც. პროფესორი

რეზიუმე

სტატიაში განხილულია კომერციული ბანკი, როგორც სა-
ბაზრო ეკონომიკის აქტიური ელემენტი და როგორც ორგანი-
ზაცია, რომელიც ფლობს სისტემურ თვისებებს. სისტემა კი,
როგორც ვიცით, წარმოადგენს მრავალი ელემენტების ერთო-
ბლიობას, რომლებიც მჭიდროდ არიან დაკავშირებულები ერ-
თმანეთთან და ურთიერთქმედებენ საერთო ამოცანის შესას-
რულებლად.

ასევე, განხილულია ამ სისტემების კლასიფიკაცია სხვადას-
ხვა ნიშანთვისებების მიხედვით. კერძოდ, მარტივი და რთული
სისტემები, აგრეთვე საკითხი, თუ როგორ გამოიმუშავენს ბა-
ნკი გარკვეულ ქცევას, რომელიც პასუხობს მის მიზნებს, შე-
მდეგ მუდმივად ახდენს მის რეგულირებას საქმიანობის შედე-
გებისა და ცვალებადი პირობების მიხედვით.

საინტერესოდ არის ჩამოყალიბებული ის ტენდენციები და
სტრატეგიები, რომლებიც შემუშავებული აქვთ თანამედრო-
ვე კომერციულ ბანკებს. მაგალითად, ტენდენცია, რომელიც
წარმოადგენს ორიენტაციას კლიენტებზე, ასევე, ტენდენცია
პროდუქტების გასაღებისა და მომსახურეობის რეალიზაცია-
ში. რაც შეეხება სტრატეგიას, ის განხილულია ელექტრონული
ბიზნესის წარმატებულობის კრიტიკული ფაქტორების შეფა-
სების ჭრილში, სტრატეგიული პრიორიტეტების დადგენასა და
შემდგომი განვითარების გეგმის შედგენაში და სხვ. განხილუ-
ლია, მათი განხორციელების შედეგად დასაშვები რისკები და
ბანკის მიერ, მომხმარებლის დასაცავად შემუშავებული რიგი
პრევენციული ღონისძიებები.

საკვანძო სიტყვები: სტრატეგიული პრიორიტეტები; სტრატეგიული გადაწყვეტილებები; სტრატეგიული ტენდენციები; ელექტრონული ბიზნესი; რისკების მართვა; ფინანსური მდგრადობა.

შესავალი

ბანკი თავისი სერვისების რაოდენობიდან და იმ პირობებიდან გამომდინარე, რომლებშიც მას უწევს მუშაობა, რა თქმა უნდა, მიეკუთვნება რთული სისტემების რიცხვს. რთულ სისტემებს გააჩნიათ იერარქიული სტრუქტურა და შედეგებიან ურთიერთდაკავშირებული ქვესისტემებისაგან, რომლებიც თავის მხრივ იყოფიან ქვესისტემებად და ა.შ.

ვინაიდან ბანკი არის რთული სისტემა, მისი მართვის დროს უნდა იყოს გამოყენებული სისტემური მიდგომა. ბანკის საქმიანობის კომპლექსური ანალიზის გარეშე მისი ქცევის სტრატეგიული გადაწყვეტილებების მიღება ფრიად რთულია. როგორც ნებისმიერი სხვა რთული სისტემა, ბანკიც გამოიმუშავებს გარკვეულ ქცევას, რომელიც პასუხობს მის მიზნებს, შემდეგ მუდმივად ახდენს მის რეგულირებას საქმიანობის შედეგებისა და ცვალებადი პირობების მიხედვით. მაგალითად, ფასიან ქალაქებთან ან კრედიტებთან მუშაობის დროს ბანკი თვალყურს ადევნებს სიტუაციას საფინანსო ბაზრებზე, ვინაიდან ის განსაზღვრავს გამოსაყენებელი საფინანსო ინსტრუმენტების ნაკრებს აღნიშნული ოპერაციების შემოსავლიანობის და საიმედოობის ზრდის მიზნით. ხანდახან ბანკის ქცევა კორექტირდება უფრო სერიოზულად და ეს კორექტირება შედეგადაა ახალი ფინანსური სქემების ძიებისა და გამოყენებისაგან.

ძირითადი ტექსტი

დავახასიათოთ ის ტენდენციები, რომლებიც გააჩნიათ თანამედროვე ბანკებს და მათ სტრატეგიებს.

პირველი ტენდენცია წარმოადგენს ორიენტაციას კლიენტებზე, რასაც კლიენტების სხვადასხვა მოთხოვნების შესწავლის და სპეციალიზაციის შემუშავების ხარჯზე მიიღებენ.

მონიწივე ბანკები შეისწავლიან კლიენტების მოთხოვნებს და კლიენტთა ჯგუფების მიხედვით ახდენენ მომსახურების კორექტირებას. ორგანიზაციების მიერ არჩეული სპეციალიზაცია ხელს უწყობს ინდივიდ კლიენტთან ეფექტურ მუშაობას, რაც ყოველ კლიენტთან მუშაობის და შესაბამისად მთელი ბიზნესის შემოსავლების ზრდის საწინდარია. ბანკი ცდილობს ააგოს კლიენტების მომსახურების ინდივიდუალური სისტემა, ის ცდილობს რომ მისი სახე განსხვავდებოდეს სხვა ბანკებისაგან, რათა მომხმარებელმა შეძლოს ამ ბანკის გამორჩევა სხვა ბანკებისაგან. კლიენტზე ორიენტირებული მიდგომა მოითხოვს ინფორმაციის და პროცესების ცენტრალიზაციას.

საბანკო ბიზნესის განვითარების მეორე ტენდენცია მდგომარეობს პროდუქტების გასაღებისა და მომსახურების რეალიზაციაში, ახალი არხების ძებნაში. ამისთვის ბანკები იყენებენ ელექტრონული გადანაცვლებების უპირატესობებს, ტექნიკურ და ტექნოლოგიურ სიახლეებს. ელექტრონული ბიზნესი ცვლის დარგების სახეს. უახლოეს მომავალში ელექტრონული ბიზნესი განსაზღვრავს კომერციული საქმიანობის ძირითად წესებს. იგი არსებით გავლენას ახდენს ასევე საფინანსო სექტორზეც. ოპერაციების უმეტესობა ბანკებში ხორციელდება ელექტრონული საშუალებებით. ელექტრონული ბიზნესის დანერგვა ზოგჯერ არასწორად არის გათვლილი და შემუშავებული, რაც სასურველ შედეგს არ გვაძლევს.

ინტერნეტში ბიზნესის გადატანამ შეამცირა შიდა დანახარჯები. ამგვარად, ელექტრონულ ბიზნესს გააჩნია დანახარჯების შემცირების პოტენციალი და ბანკებმა არ უნდა უგულებელყონ იგი. თუ ბანკი არასაკმარისად არის საქმეში ჩახედული, ან სტრატეგიის და ორგანიზების შემუშავებაში არის რაიმე ნაკლოვანებები, მაშინ ამ სფეროში პროექტები წარუმატებელი იქნება. ბანკებმა უნდა იცოდნენ როგორი შედეგები ექნება ელექტრონული ბიზნესის განვითარებას, როგორ მიაღწიონ ამ შედეგებს და რა არის საჭირო იმისათვის, რომ ელექტრონული ბიზნესის განვითარებას იმპულსი მიეცეს.

რაც შეეხება სტრატეგიას, საჭიროა ელექტრონული ბიზ-

ნესის წარმატებულობის კრიტიკული ფაქტორების შეფასება, სტრატეგიული პრიორიტეტების დადგენა და შემდგომი განვითარების გეგმის შედგენა. მენეჯმენტთან დაკავშირებით საჭირო პროექტების კონტროლი და მუშაობის მართვა გაზომვადი მიზნების შესაბამისად, რისკების მართვა და ხელმძღვანელობის მხრიდან საჭირო მხარდაჭერის განხორციელება. ამასთან დაკავშირებით დროული იქნება ელექტრონული სერვისების დადებითი და უარყოფითი თვისებების დახასიათება, რომელიც შემდგომში მდგომარეობს.

1. გარიგებების მულტიპლიკატორის ეფექტი – ინტერნეტ ბანკში უამრავი შესაძლებლობაა გადასახადების გადახდის, ფულადი სახსრების ტრანზაქციების ჩატარების მოქნილი და სწრაფი სისტემები და აგრეთვე ფასიანი ქაღალდებით ვაჭრობის სერვისი – და ეს ყველაფერი ონლაინ რეჟიმში მუშაობის შესაძლებლობით, რაც უფრო მეტ სტიმულს აძლევს მომხმარებელს, რათა გახდეს ბანკის მუდმივი კლიენტი. მუდმივი კლიენტების რაოდენობის ზრდამ განაპირობა შემოსავლების ზრდა, რამაც თავისთავად მეტი მოტივაცია გაუჩინა ფინანსურ დაწესებულებებს, სამომავლოდ გაეძლიერებინათ და გაეფართოვებინათ ინფორმაციული ტექნოლოგიების ინფრასტრუქტურა საბანკო სფეროში;

2. სწრაფი დანერგვის ციკლი – ინტერნეტ ბანკის განვითარებამ ფინანსური დაწესებულებები აიძულა სწრაფად შეემუშავებინათ და მოხმარებაში ჩაეშვათ ახალი პროგრამული უზრუნველყოფები, რომლებიც მორგებული იქნებოდა კლიენტის მოთხოვნებსა და ტექნოლოგიურ ინოვაციებზე. ინტერნეტ ბანკის განვითარებამ და ელექტრონული კომერციის გამოყენებამ ასევე გააძლიერა ისეთი პროდუქტიული შესაძლებლობების განვითარება, როგორიც არის გაუმჯობესებული ინფორმაციული ნავიგაცია, მრავალფუნქციური სისტემის დანერგვა ერთ მთლიან სისტემაში.

3. გეოგრაფიული მიღწევები, რაც გულისხმობს დროს, როცა მომხმარებელს არ ჰქონდა შესაძლებლობა მსოფლიოს ნებისმიერი კუთხიდან ესარგებლა თავისი ბანკის მომსახურ-

რების სერვისებით. ყველაფერი შეიცვალა ინტერნეტ ბანკის შემოსვლით, რომელიც თავის შესაძლებლობებიდან გამომდინარე უსაზღვროა, ეს მომსახურება შეიძლება გამოყენებული იქნას იმ მიუწვდომელ ადგილებშიც, სადაც არც ბანკის ფილიალი და არც მისი წარმომადგენლობა;

4. ბრენდის შესაძლებლობები, რომელიც გულისხმობს ინტერნეტ საბანკო პროდუქტებისა და ტექნოლოგიების შესაძლებლობებს, მარტივად შეინარჩუნონ ბანკის ძირითადი მომხმარებლები და გაზარდონ მათი რაოდენობა, ვინაიდან ეს მომსახურება ამარტივებს და ხელმისაწვდომს ხდის მომსახურებას და პროდუქციის ფართო სპექტრის გაშლას მომხმარებლებში, რის შედეგადაც უმჯობესდება ბაზრის მთლიანი სპექტრის ფინანსური მომსახურება, რაც ხელს უწყობს მომხმარებლის ლოიალობას და კიდევ უფრო აძლიერებს ჯვარედინი გაყიდვების ბიზნესს;

5. შემცირებული საოპერაციო ხარჯები – რომელთა კვლევები გვიჩვენებს, რომ ინტერნეტის დანერგვამ, გამოყენებამ და გავრცელებამ ფინანსური უპირატესობა მოუტანა როგორც მომხმარებლებს, ასევე ბანკებს შიდა შემოსავლებში, იქიდან გამომდინარე, რომ მომხმარებელი ბანკში მიუსვლელად ასრულებს ნებისმიერ საბანკო ოპერაციას, და ზოგავს თუნდაც ტრანსპორტირების ღირებულებას, ბანკი კი ღებულობს კიდევ მეტ კმაყოფილ კლიენტსა და ზოგიერთი ტრანზაქციიდან – საკომისიოს, იზოგება რესურსები, რაც ჯამში ზრდის მის მოგებას.

6. სასარგებლო ინფორმაცია გულისხმობს დღევანდელ ინტერნეტ ბანკის სტრუქტურაში, ინფორმაციის მართვას. მისი წყალობით ბანკი სრულად ფლობს მარკეტინგულ, საბაზრო ინფორმაციას საბანკო პროდუქტსა და მომსახურებებზე. ინტერნეტ ბანკი ქმნის სასარგებლო ინფორმაციის მოპოვების საიმედო წყაროს, რომელიც ხელმისაწვდომია მსოფლიო ბაზრის ყველა მონაწილესათვის, რაც ამარტივებს ნებისმიერი სიახლის, საბანკო მომსახურების ძებნის პროცესს.

ინტერნეტ ბანკის მომხმარებლებისათვის არსებობს საიტი, სადაც საერთო ინფორმაციის მეშვეობით სხვადასხვა პრო-

ვადერის მიერ შეთავაზებული პროდუქტი და მომსახურება არის ხელმისაწვდომი. სხვადასხვა პროვაიდერები მომხმარებლისგან ინფორმაციის ან სერვისის მოთხოვნის შემთხვევაში, ასრულებენ რამდენიმე სახის განსხვავებულ ფუნქციას, რათა მომსახურების მიწოდების სტრუქტურა სრულყოფილად და ამომწურავად იყოს მიმართული მომხმარებლისკენ.

აქ ერთ-ერთ საუკეთესო მაგალითად შეგვიძლია წარმოვადგინოთ ინტერნეტ კრედიტი, რამეთუ პროვაიდერების მეშვეობით პოტენციურ მსესხებელს შეუძლია მოიძიოს ინფორმაცია, ჩაატაროს კვლევა ბანკის მიერ წარმოდგენილი კატალოგების მიხედვით და მოახდინოს პირობების შედარება და სურვილის შემთხვევაში დაიმტკიცოს სესხი ინტერნეტ ბანკით განაცხადის გაგზავნის მეშვეობით.

ინტერნეტ ელექტრონული სესხისთვის ასევე ის ფაქტორიც ფრიად გასათვალისწინებელი და მისასალმებელია, რომ მსესხებელს სესხის რეფინანსირების დროს, შეუძლია თავის არიდება არამც თუ ზედმეტი ფორმალუბებისგან და პროცესებისგან, არამედ ამ მომსახურების მეშვეობით, იგი ეფექტურად ამცირებს ზედმეტ ხარჯებს საკომისიოების სახით. ეს კიდევ უფრო ნათელი მაგალითია ინტერნეტ ბანკის წარმატებისა. თუმცა, ვიდრე, ბანკსა და მომხმარებელს შორის ინტერნეტ ბანკის მეშვეობით ელექტრონულად საბოლოოდ შედგება გარიგება, არსებობს ის დამცავი მექანიზმი და სისტემა, რომელიც ამონებს მომხმარებლის მონაცემებს და მომსახურება სრულად აწარმოებს მომხმარებლის იდენტიფიკაციას. ყოველივე ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ყველას არ შეუძლია რიგი ოპერაციების ჩატარება და სერვისის მიღება, პროგრამა აკონტროლებს მომხმარებელს მისი მონაცემებიდან გამომდინარე: რამდენად გადახდის უნარიანია მომხმარებელი, რა შესაძლებლობები გააჩნია მას, რა ოპერაციებია მისი სტატუსისთვის ნებადართული, როგორი საკრედიტო ისტორია აქვს მას და ა.შ. საერთოდ არ განიხილება მომხმარებელთა ის კატეგორია, რომელთა საკრედიტო ისტორია არაა დამაკმაყოფილებელია და მომხმარებელი იმყოფება ე.წ „კრედიტ ინფოში“.

პრობლემას კი წარმოადგენს ინტერნეტ ბანკის მეშვეობით საბანკო ოპერაციების ჩატარების მაღალი რისკი. ინტერნეტ ბანკის რისკები დაკავშირებულია იმ რიკებთან, რომლებიც დამახასიათებელია ბანკის საქმიანობასთან. განვიხილოთ ძირითადი რისკები, რომელიც დამახასიათებელია ინტერნეტ ბანკისათვის.

საკრედიტო რისკი არის რისკი, რომელიც წარმოიშვება საკრედიტო რისკი მსესხებელიდან გამომდინარე იმ შემთხვევაში, თუ ის ვერ აკმაყოფილებს საკრედიტო ხელშეკრულების პირობებს, ან სხვაგვარად ასრულებს მათ შეთანხმების დარღვევით. ყველა საქმის წარმატების საწინდარი კი ხელშეკრულების ურთიერთშეთანხმების დაცვაა. მომხმარებელთა საკრედიტო პირობის დარღვევა იწვევს ბანკისთვის მეტი დროის დაკარგვას, ფინანსურ ზარალს და მრავალ მსგავს შეფერხებას სხვადასხვა კუთხით.

მართალია, ინტერნეტ ბანკი საშუალებას აძლევს ბანკს გააფართოვოს კლიენტების გეოგრაფიული სპექტრი: მისი საიტი საშუალებას იძლევა მომხმარებელი დაუკავშირდეს მას მსოფლიოს ნებისმიერი წერტილიდან, თუმცა ამ საიტის მეშვეობით შეუძლებელია ბანკის პერსონალსა და მომხმარებელს შორის არსებობდეს რაიმე პირადი კონტაქტი, რაც ცუდია იმ მხრივ, რომ ბანკისთვის ნაკლებად ცნობადია თავისი მომხმარებელი, მხოლოდ კარგია იმ კუთხით, რომ ბანკის პერსონალის მხრიდან გამორიცხული იქნება რაიმე მიკერძოებული როგორც დადებითი, ასევე უარყოფითი გადანყვებილების მიღება კრედიტის დამტკიცების შესახებ.

გარიგების რისკად შეიძლება ჩაითვალოს მიმდინარე და გარიგების რისკად მოსალოდნელი რისკი, რომელიც წარმოიქმნება არალეგალური კაპიტალის ფლობიდან, შემოსავლის წყაროს თაღლითური გზით მოპოვებიდან, ბანკის არასწორად ინფორმირებიდან, მარცხის მოსალოდნელი ალბათობიდან კონკურენტუნარიანი გარემოს გაძლიერების შედეგად, ბანკში ინფორმაციის არასათანადოდ დამუშავებიდან. ეს რისკი დამახასიათებელია ყოველი პროდუქტისთვის და შემოთავაზებული

სერვისისთვის, ის შეიძლება წარმოიშვას ნებისმიერი ელექტრონული საბანკო პროდუქტის მიწოდების პროცესში.

ტრანზაქციის რისკი დაკავშირებულია საბანკო ოპერაციების ტრანზაქციის რისკის გატარების დროის ფაქტორთან და აგრეთვე შესაძლო შეცდომებთან, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს ოპერაციის ტრანზაქციის დაგვიანებით ასახვა. ბანკები, რომლებიც სთავაზობენ კლიენტებს ინტერნეტის მეშვეობით ფინანსურ პროდუქტებსა და სერვისებს, უნდა ახორციელებდნენ მათი მომხმარებლების დროულ მომსახურებას და ამართლებდნენ მათ მოლოდინს.

კიდევ ერთი რისკი, რომელიც დაკავშირებულია ინტერნეტ ბანკინგთან არის ტრანზაქციის ინტერნეტ ბანკთან შესაფერისობის რისკი. არსებობს ისეთი სახის ოპერაციები, რომელიც კარგად ფუნქციონირებს და ადვილი სამართავია ინტერნეტით. მაგრამ არის ისეთი ტრანზაქციებიც, რომელიც წარმოადგენს უფრო დეტალურად განსახილველ თემას, რომელიც ინტერნეტის საშუალებით მოქნილად ვერ მოგვარდება და ამავდროულად მისი გადაჭრა დიდ დროს მოითხოვს. ისეთი სახის ტრანზაქციები, როგორიცაა გადასახადის გადახდა შესაძლებელია ეფექტურად იწარმოოს მთლიან საბანკო-ონლაინ სისტემაში. იგივე შეიძლება ითქვას საკრედიტო ანგარიშებზე. თუმცა, მაშინაც კი, როცა ითვლება, რომ ინტერნეტ-ბანკინგი უდაოდ კარგად მუშაობს განსაზღვრული ტიპის ტრანზაქციებთან დაკავშირებით, ანგარიშის მფლობელი აგრეთვე იღებს ჩეკს, რომელთაც სჭირდებათ შემოწმება ფიზიკურად.

დასკვნა

ამრიგად, აუცილებელია აღინიშნოს, რომ ინტერნეტ ბანკის მომსახურება უსაფრთხოების მხრივ მაღალი რისკის მატარებელია, რადგან არალეგალური თავდასხმა დიდ ფინანსურ ზიანს მოუტანს, როგორც მომხმარებელს, ასევე ბანკის ბიუჯეტს და იმიჯს. ზუსტად აქედან გამომდინარე შეიქმნა და დაპროგრამდა ის დამცავი სისტემები, რომელმაც მაქსიმალურად აღკვეთა ნებისმიერი არასანქცირებული შეღწევა ბანკის ქსელში.

სისტემაში შეჭრის და პროგრამების არევის მცდელობები აიძულებს ბანკს კომპიუტერული და ქსელური სისტემების მუდმივ მონიტორინგს.

კვლევები ნათლად მიუთითებს, რომ ბანკის შიდა სისტემა ბევრად უფრო დაუცველია, ვიდრე ბანკის გარე სისტემა, იმიტომ რომ ბანკის შიდა მომხმარებელს გააჩნია სპეციფიკური ცოდნა და წვდომა ბანკის შიდა სისტემასთან. ამიტომაც ბანკს უნდა გააჩნდეს პრევენციული და პრობლემის მპოვნელი, აღმოფხვრელი სისტემა, რათა მან დაიცვას თავისი ინტერნეტ ბანკინგის მომხმარებელი.

მაღალი დონის დაცვა და სისტემის კონტროლი არის მომხმარებლის კმაყოფილების მთავარი ფაქტორი. კმაყოფილ კლიენტებზე გაყიდული საბანკო პროდუქტი წარმოადგენს მთავარ კონკურენტულ უპირატესობას. ინტერნეტ ბანკინგი, როგორც ინფორმაციისა და თანხის ალტერნატიული მიწოდების არხი, ადამიანებს სთავაზობს ბევრ განსხვავებულ შესაძლებლობებს შემდგომი ზრდისა და განვითარებისთვის. ინტერნეტს გარდა მიწოდების არხის მარტივი ფუნქციისა გააჩნია ექსტრემალურად საჭირო ფუნქცია – ტრანზაქციების სწრაფად განხორციელება.

ფინანსური ინსტიტუტები არ ერიდებიან კლიენტთან ურთიერთობას ელექტრონულ მენეჯმენტში ფულის დაბანდებას და იმ გადაწყვეტილებების მოძიებას, რომლებიც საჭიროა ქსელურ სისტემებში მცირეოდენი პრობლემების მოგვარებისთვის. ასეთი სახის პროექტების მიზნები აგრეთვე გახლავთ მომხმარებლის ლოიალურობისა და დამატებითი შემოსავლების მოპოვება, გაზრდილი ტრანზაქციების საფუძველზე. ამის მისაღწევად კლიენტებთან ურთიერთობის ელექტრონული მენეჯმენტის გადაწყვეტილებების მიღება ინტერნეტის არხებთან მიმართებაში, მომხმარებთან ურთიერთობის დაკვირვების საფუძველზე ხორციელდება. ერთიანი ანალიზი კი ავლენს მომხმარებლის მიერ ფინანსური პროდუქტის გამოყენების ნიმუშებს. შესაბამისად, ამ ინფორმაციის გამოყენებით, ფინანსურ ინსტიტუტებს შეუძლიათ წარმოშვან ბიზნეს კანონები და წე-

სები, რომლებიც განსაზღვრავს, თუ რა სახის განსხვავებული შეთავაზებები უნდა გაკეთდეს მომხმარებლისათვის დროის სხვადასხვა მონაკვეთში. უფრო მეტიც, ფინანსური ინსტიტუტები აკეთებენ შეთავაზებას ყველა არხის საშუალებით, და ატარებენ კვლევას, რათა მიღებულ შედეგებზე დაყრდნობით შეიმუშავონ უკეთესი სტრატეგია, რომელიც აამაღლებს ეფექტიანობას.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. კოვზანაძე ი., კონდრიძე გ., „თანამედროვე საბანკო საქმე: თეორია და პრაქტიკა“ თბ., 2014წ.
2. ქოქიაური ლ., „საბანკო საქმე“, თბ., 2010 წ.
3. პაპავა ვ., საერთაშორისო სავალუტო ფონდი საქართველოში: მიღწევები და შეცდომები; თბ., 2000 წ.
4. რ.ბერიძე —, „საბანკო მენეჯმენტი“, თბილისი-2009 წ.
5. ბალცეროვიჩი ლ., სახელმწიფო გარდამავალ პერიოდში, თბ., 2002წ.

REFERENCES:

1. Kovzanadze I., Kondridze G., „Modern Banking: Theory and Practice“ Tbilisi, 2014
2. Kokoyauri L., „Banking“, Tb., 2010
3. Papava V., International Monetary Fund in Georgia: Achievements and Mistakes; 2000.
4. R. Beridze – „Bank Management“, Tbilisi – 2009
5. Balcerowicz, state transition period, Tb., 2002

THE MAIN DIRECTIONS OF THE BUSINESS STRATEGY OF COMMERCIAL BANK

Khatuna Shalamberidze,
Academic Doctor of Economics,
ATSU, Associated Professor

RESUME

Modern society demands certain requirements to banks in connection with their financial activities. The banks' work should be highly effective. That's why it's actual to assess the efficiency of bank's financial activities. It should be noted that there is no single approach of efficiency determination in the world. In economically highly-developed countries the effectiveness is determined by the increase of the bank's stock or business price, while in less developed countries, it is possible to evaluate the effectiveness by means of profitability and rent ability.

Moreover, the modern banking sector is characterized by increased competition and the existence of the global crisis. In this case, the assessment is concentrated on the evaluation of banks' sustainability and reliability. On the other hand the consistency and reliability is highly dependent on banks' capital structure and enough to cover this risk, balance sheet liquidity levels, asset quality and structure, risk management policy, risk – management arrangements for quality control.

In order to survive in the condition of increased competition, the banks have to offer the new services in accordance with the international standards. The banking information technology degree becomes important. Improving the quality of information technology is the problem of each bank, especially at the modern stage of the development, when the „quality” becomes more important. Use of information technology reduces the number of errors, provides safe work, the better results, additional benefits for clients, working on changes in direction, etc. In connection with this every bank seeks to promote and use modern, reliable, efficient, affordable prices, etc. – in a word, the qualitative information technology.

Key words: Strategic priorities; Strategic decisions; Strategic trends; Electronic business; Risk management; Financial sustainability.