
АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Иванченко Елена Яковлевна,
региональный директор ОАО СКБ-Банк;
Eivanchenko@yandex.ru

Автор развивает идею необходимости учета особенностей регионального развития при стратегическом планировании деятельности банковских учреждений. В этой связи в статье осуществлен анализ текущего состояния рынка банковских услуг Волгоградской области, а также перспективных направлений его развития. Выявлены факторы, обуславливающие неравномерность роста объемов средств клиентов, размещенных в кредитных организациях субъекта РФ, а также снижение количества самих кредитных организаций. В качестве важнейшей точки роста названа экспансия в корпоративном банковском сегменте, а также активное использование маркетинговых средств продвижения на рынке.

Ключевые слова: рынок банковских услуг, Волгоградская область, точки роста, перспективные направления, региональные особенности.

Для экономики современной России характерны равным образом как масштабность, так и неоднородность уровней социально-экономического развития отдельных регионов. Различия в обеспеченности ресурсами отдельных регионов страны, неоднородный интеллектуально-культурный потенциал их населения, диспропорции в территориальной локализации производственных сил и средств производства, различия хозяйственных укладов центра и периферии Российской Федерации не только сохраняются, но и усугубляются в последние годы.

Банковская система, или банковская деятельность, осуществляемая в регионах, тем не менее, выводится из системы региональных экономических отношений, поскольку основные ее параметры устанавливаются на федеральном уровне без оглядки на то, что каждый регион России, являясь административно-территориальной единицей, представляет собой обособленную экономическую систему со всеми свойственными ей элементами. С одной стороны, это позволяет банкам придерживаться высоких

стандартов оказания соответствующих услуг и даже распространять их в регионах. Однако, существование в определенной среде, характеризующейся конкретными параметрами, отличными от средних по стране и тем более от «центральных», вызывает необходимость дифференциации собственной деятельности. Отсутствие таковой, по мнению ряда специалистов [2], является тормозом на пути успешного развития регионального рынка банковских услуг.

Решить эту проблему могут региональные коммерческие банки, которые, имея непосредственную близость к региональному сектору экономики и населению региона, способны наиболее компетентно и оперативно решать проблемы банковского обслуживания на местном уровне. Как показывает опыт, региональные банки имеют очевидные преимущества, на которые они должны опираться в своем дальнейшем развитии во всех регионах.

В отличие от крупных, мегаорганизационных банков, региональные коммерческие банки более сфокусированы на банкинге «взаимоотношений», основываясь при принятии решений на личном знании кредитоспособности клиента и глубинном понимании потребностей бизнеса на местах. При этом для сохранения своей конкурентной позиции на рынке банковских услуг региональные банки должны обеспечивать своих клиентов широким спектром банковских услуг, опираясь на специфическую финансовую информацию, компьютерные технологии и т.д. Очевидно, что в ближайшие годы с учетом потребностей регионального сегмента экономики количество региональных коммерческих банков не будет сокращаться. Вот почему сегодня остро назрела необходимость изучения особенностей развития региональных коммерческих банков и перспективных направлений развития рынка банковских услуг в конкретных субъектах Российской Федерации.

Волгоградский рынок розничных банковских услуг, по экспертным оценкам, в ближайшей перспективе ожидает период заметного роста. Основанием для оптимистичных прогнозов служат два обстоятельства: формирование соответствующей институциональной базы в виде системы страхования вкладов физических лиц, развития банковских продуктов для данной целевой группы, расширение инфраструктуры обслуживания клиентов, а также общее улучшение социально-экономической ситуации, повлекшее за собой рост возможностей сбережений, повышение покупательской активности, усиление интереса к различным стратегиям финансового планирования [1].

Банковская сфера, пережившая серьезные потрясения в 2008-2009 годах, постепенно выходит из кризиса, о чем свидетельствуют показатели деятельности кредитных организаций в регионах Российской Федерации. По данным Центробанка, только за 3 квартала 2012 года общий объем кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям, вырос на 6,4%, при этом общий объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных кредитным организациям уменьшился на 30%, а предоставленных физическим лицам – на 2,1% (табл. 1). На наш взгляд, данный показатель свидетельствует об оздоровле-

нии финансовой системы и снижении зависимости кредитных организаций от государственных структур в привлечении средств.

Таблица 1

Данные об объеме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях по кредитным организациям, зарегистрированным в Волгоградской области, тыс. руб.

Дата	Всего	в том числе		
		кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям	кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам
01.01.2012	10 492 596	7 180 135	1 994 000	974 541
01.02.2012	9 950 281	7 410 815	1 256 000	936 775
01.03.2012	9 868 783	7 687 472	906 000	926 521
01.04.2012	11 217 425	7 870 052	2 076 000	912 335
01.05.2012	11 020 772	7 817 917	1 915 500	927 689
01.06.2012	11 452 278	7 977 937	2 197 000	924 097
01.07.2012	10 729 065	8 126 789	1 281 000	957 110
01.08.2012	10 812 427	7 886 329	1 459 000	947 080
01.09.2012	10 522 516	7 645 095	1 383 000	953 427
01.10.2012	11 042 695	7 852 959	1 682 000	966 736
01.11.2012	10 675 104	7 954 510	1 209 000	988 499

Источник: [5].

Активы и пассивы кредитных организаций выросли в среднем на 1% в рублях и на 3% в иностранной валюте, причем и в том, и в другом направлении продолжают свой рост (табл. 2).

Таблица 2

Активы и пассивы кредитных организаций (с сальдированием отдельных счетов), зарегистрированных в Волгоградской области, тыс. руб.

Дата	Активы в рублях	Активы в иностранной валюте	Пассивы в рублях	Пассивы в иностранной валюте
01.01.2012	14 346 606	901 477	14 387 743	860 340
01.02.2012	15 292 452	924 120	15 350 149	866 423
01.03.2012	15 924 327	902 309	15 967 901	858 735
01.04.2012	15 388 045	877 129	15 431 556	833 618
01.05.2012	15 093 193	983 463	15 132 557	944 099
01.06.2012	15 477 145	979 636	15 511 411	945 370
01.07.2012	14 457 938	903 769	14 506 416	855 291
01.08.2012	14 579 729	925 822	14 641 790	863 761
01.09.2012	14 485 540	1 152 996	14 555 327	1 083 209
01.10.2012	15 093 165	1 220 573	15 178 045	1 135 693
01.11.2012	18 666 037	1 239 658	18 738 398	1 167 297

Источник: [5].

Однако с оживлением сектора банковских услуг ожидаемой активизации конкурентной борьбы не произошло. На 1 ноября 2012 года в Волгоградской области действуют 4 региональных кредитных организаций (на 01.04.2010 г. – 5) и 48 филиалов банков (на 01.04.2010 г. – 62 [1]). Боль-

шинство из них работает как с корпоративными клиентами, так и с физическими лицами, однако привлекателен в первую очередь розничный сегмент вследствие более высоких темпов его восстановления. Рост объемов средств клиентов по кредитным организациям характеризуется крайней неустойчивостью и не позволяет сделать однозначных выводов о степени восстановления банковской сферы в Волгоградской области (табл. 3).

Таблица 3

Средства клиентов в рублях по кредитным организациям, зарегистрированным в Волгоградской области, тыс. руб.

Дата	Всего	в том числе				
		Средства бюджетов на расчетных счетах	Средства государственных и других внебюджетных фондов на расчетных счетах	Средства организаций на расчетных и прочих счетах	Депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц (кроме кредитных организаций)	Вклады физических лиц
01.01.2012	9 249 556	441	55	3 029 662	1 950 621	4 264 941
01.02.2012	9 948 100	3 960	103	3 857 713	1 750 280	4 303 281
01.03.2012	10 160 232	10 510	81	3 385 458	2 296 815	4 448 359
01.04.2012	9 548 647	1 945	57	3 096 253	2 004 096	4 418 681
01.05.2012	9 700 506	2 906	0	2 923 081	2 256 715	4 504 971
01.06.2012	10 201 098	5 087	2	3 497 514	2 198 470	4 475 938
01.07.2012	8 644 501	2 681	2	2 658 428	1 594 699	4 352 968
01.08.2012	9 113 716	9 111	11	3 142 326	1 416 937	4 521 246
01.09.2012	8 874 591	4 066	0	2 862 601	1 366 711	4 610 625
01.10.2012	9 680 637	2 293	0	3 587 424	1 456 511	4 562 574
01.11.2012	13 236 115	7 489	0	6 815 995	1 521 487	4 833 185

Источник: [5].

Таким образом, остро встает необходимость выявления точек роста, ориентация на которые может стать важным фактором устойчивого развития банковской сферы Волгоградской области. Опираясь на такие предпосылки модели Бреснахана для исследования банковского сектора, как [6]:

- Банки производят дифференцируемый продукт, то есть для каждого банка существует своя функция спроса на свои услуги, которые, однако, взаимозаменяемы;

- Каждый банк максимизирует прибыль с учетом действий конкурентов;

- Спрос на услуги каждого банка зависит от цен на его услуги, услуги его конкурентов и некоторых экзогенных факторов;

можно заключить, что здесь необходимо проанализировать в первую очередь соответствие структуры регионального спроса структуре предложения банковских услуг, а также состояние конкурентной среды.

Рост интереса к работе с физическими лицами наблюдается как среди банков, традиционно ориентированных на розничный сегмент, так и со стороны кредитных организаций, специализирующихся на оказании услуг корпоративным клиентам. В непростых рыночных условиях каждый участник рынка реализует собственную программу развития. Общими для всего рынка требованиями являются совершенствование маркетинга и

повышение финансовой грамотности населения, которые смогут обеспечить устойчивость финансовой сферы и увеличение объема оказываемых услуг.

Однако недостаточно высокий уровень финансовой грамотности населения обуславливает отсутствие у него сформированной потребности во многих услугах банковского сектора [3]. В среднем один волгоградский пользователь имеет опыт обращения в 1 - 2 банка (рейтинг которых приведен на рис. 1). Зачастую выбор кредитной организации физическим лицом продиктован отсутствием альтернативы, как, например, в случае получения ряда социальных выплат исключительно через Сбербанк либо участия в зарплатных проектах, договоры на которые заключаются работодателями.

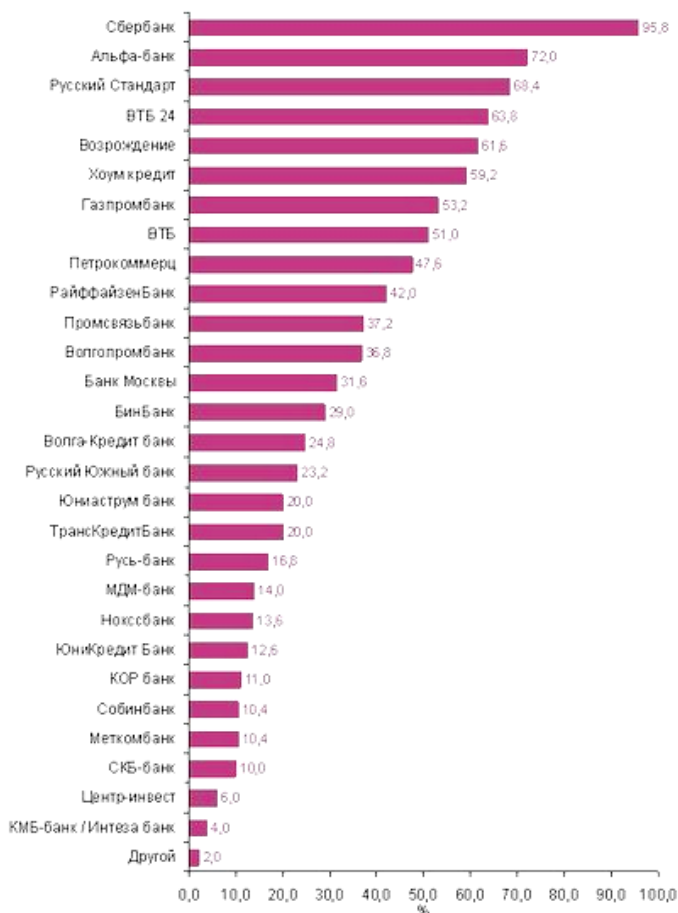


Рис. 1. Рейтинг известности банков в Волгоградской области, % от 500
Источник: [1].

При сближении ценовых предложений на рынке приоритетное значение приобретают условия предоставления услуги. Успешность банка в значительной степени будет определяться качеством сервиса, предоставляемого клиентам. Широкое распространение должны получить программы лояльности клиентов, инструментами которых могут быть льготные условия кредитования для держателей депозита, система бонусов за остаток на

счета на карте, отсутствие платы за ряд оказываемых услуг.

Еще одним направлением работы является совершенствование технического обеспечения и поддержание высоких стандартов безопасности клиента. Усилия операторов рынка должны быть нацелены на исключение возможности неисправности оборудования и нарушения конфиденциальности банковской информации, в том числе при оказании услуг онлайн [4].

Целесообразным представляется разработка программ VIP-обслуживания клиентов, которые могли бы получать полный пакет финансовых услуг при визите в кредитную организацию, включая предложения по паевым инвестиционным фондам, негосударственным пенсионным фондам, брокерскому обслуживанию.

Очевидно, что банковские услуги высокого качества, узкоспециализированные продукты будут особенно востребованы среди крупных корпоративных клиентов банков. Корпоративный сегмент в банковской сфере Волгоградской области в принципе представляется недостаточно развитым. На это указывает отсутствие разнообразия предложений по кредитованию организаций различных отраслей и сфер деятельности, микрокредитованию, специальных корпоративных пакетов.

Такое положение, т.е. смещение в розничный сегмент, в принципе, соответствует выявленному несоответствию структуры размещенных и привлеченных средств кредитных организаций, действующих в столицах и регионах (рис. 2).

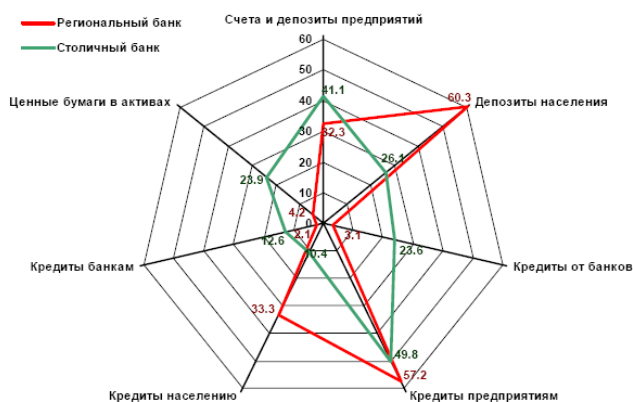


Рис. 2. Структура размещенных и привлеченных средств кредитных организаций, действующих в столицах и регионах (в % к размещенным/привлеченным средствам)

Источник: [6].

Предположение о том, что развитие корпоративного сегмента может являться потенциальной точкой роста рынка банковских услуг в Волгоградской области, косвенно подтверждается и исследованием, проведенным Т. Шатковской по данным о деятельности региональных банков в 2005 – 2009 гг. Оно показало, что уровень развития региональных рынков кредитов определяется двумя факторами:

- отраслевой структурой производства;
- развитием холдинговых структур [6].

Установлено, что доминирование в экономике региона компаний, входящих в крупные холдинги общенационального масштаба, тормозит развитие регионального рынка банковских кредитов (особенно в корпоративном сегменте). Спрос таких компаний на финансовые ресурсы в значительной мере покрывается за счет внутрифирменного распределения средств.

Влияние бизнес-групп в Волгоградской области остается достаточно высоким не в последнюю очередь вследствие политики, проводимой руководством области. Многие участники рынка так или иначе выступают частью многопрофильных холдинговых структур.

Достаточно парадоксально и влияние, оказываемое на рынок банковских продуктов, состоянием добывающей промышленности в регионе (рис. 3).

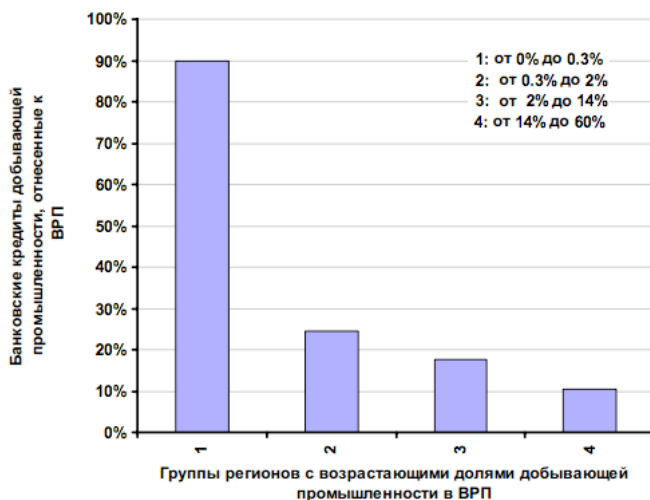


Рис. 3. Взаимосвязь между объемом производства в добывающей промышленности и величиной полученных предприятиями кредитов (в % к ВРП, по субъектам РФ)

Источник: [6].

Исходя из данных диаграммы на рис. 3 можно заключить, что величина предприятий добывающей промышленности, базирующихся в Волгоградской области (и их доля в ВРП), обуславливают относительно низкий (по сравнению с объемом производства) масштаб привлечения банковских кредитов в данную промышленность.

Являясь активным акцептором ресурсов (рис. 4), Волгоградская область тем не менее имеет большой потенциал роста банковской системы.

Такое положение Волгоградской области в части развития банковской системы объясняется межрегиональным распределением ресурсов вследствие сочетания относительно умеренного объема ВРП (при сопоставлении с прочими субъектами РФ) с высокими темпами роста данного показателя.

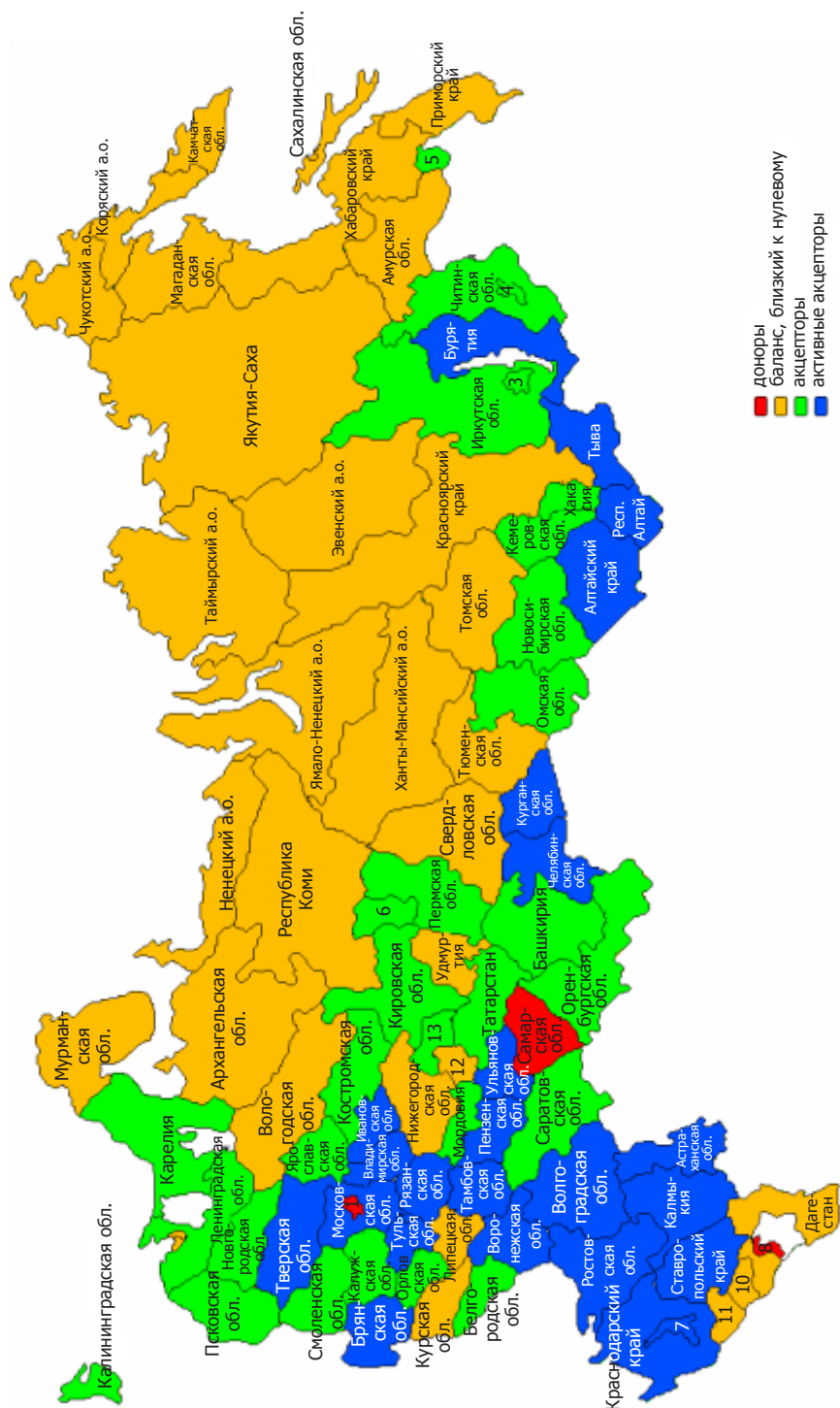


Рис. 4. Межрегиональное распределение ресурсов через привлечение населения кредитов в других регионах, отнесенное к объему ВРП

Источник: [6].

Такое положение Волгоградской области в части развития банковской системы объясняется межрегиональным распределением ресурсов вследствие сочетания относительно умеренного объема ВРП (при сопоставлении с прочими субъектами РФ) с высокими темпами роста данного показателя.

Итак, по результатам исследования можно сделать следующие выводы:

1. Рынок банковских услуг Волгоградской области признается полностью восстановившимся после финансового кризиса 2008 – 2009 гг. На это указывает, в частности, равномерный и устойчивый рост активов и пассивов кредитных организаций.

2. Тем не менее, ожидаемого устойчивого роста объема средств на счетах кредитных организаций Волгоградской области не произошло, причем как в корпоративном, так и в розничном сегменте. В первом случае это обуславливается засильем холдинговых структур, а также предприятий добывающих отраслей в структуре производства, во втором – недостаточной финансовой грамотностью населения.

3. Потенциал имеет совершенствование маркетинговой деятельности банковских структур с учетом региональных особенностей спроса; в качестве точки роста можно назвать рынок корпоративных банковских услуг, так как при высокой востребованности продуктов подобного рода ниша является до сих пор незанятой.

Список источников

1. Волгоградский рынок розничных финансовых услуг [электронный источник] / Фонд «Институт экономических и социальных исследований». – URL: <http://www.fund-research.ru/news/item/1312>.

2. Минина, Е.И. Повышение эффективности деятельности региональных коммерческих банков : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 [текст] / Е.И. Минина. – Астрахань, 2007. – 184 с.

3. Попкова, Е.Г. Повышение финансовой грамотности населения (на примере Центра финансового образования "Citi Professors") [текст] / Е.Г. Попкова, Е.И. Новакова // Экономические науки. – 2009. – №10. – С. 442 – 444.

4. Попкова, Е.Г. Факторы формирования спроса на российском рынке банковских продуктов для физических лиц [текст] / Е.Г. Попкова, А.П. Суворина // Финансы и кредит. – 2010. – №21. – С. 7 – 11.

5. Центральный Банк Российской Федерации. Региональный раздел [электронный источник]. – URL: http://www.cbr.ru/regions/main.asp?ni=VL-D&node=get_node_xml.asp?id=103&rez=6&OldBr=Yes&Year=-1.

6. Шатковская, Т. Развитие региональных рынков банковских услуг в 2005-2009 годах [электронный ресурс] // Банковское дело. – 2007. – №12. – URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analitics/RegBanks2005-2009/rb2005-2009.pdf.

ANALYSIS OF THE PERSPECTIVES OF BANKING MARKET DEVELOPMENT IN VOLGOGRAD REGION

Ivanchenko Yelena Yakovlevna,

Regional Director of JSC "SKB-Bank"; Eivanchenko@yandex.ru

The author elaborates the idea that taking into account of the features of regional development is of a great importance when planning the strategy and activity of banking institutions. In this regard, in the article the analysis of current state of the market of banking services in the Volgograd region, and also the perspective directions of its development is carried out. The factors causing unevenness of growth of volumes of clients' means, placed into the credit organizations of the territorial subject of the Russian Federation, and also decrease in number of the credit organizations themselves are revealed. As the most important point of growth expansion in a corporate bank segment, and also active use of marketing means of promoting in the market is revealed.

Keywords: market of banking services, Volgograd region, growth points, perspective directions, regional features.