

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

**Н. П. Казаренкова\***, канд. экон. наук, доцент;

**Н.О. Байстрюченко**, канд. экон. наук, ст. преподаватель,

*Юго-Западный государственный университет,  
ул. 50 лет Октября, 94, г. Курск, 305040, Россия;  
E-mail: nfedorovich@yandex.ru*

*\*\*Сумский государственный университет,  
ул. Римского-Корсакова, 2, г. Сумы, 40007, Украина;  
E-mail: nataliya\_sumy@mail.ru*

*В статье проведено исследование развития розничных банковских услуг на региональном уровне с использованием инструментов банковского мониторинга, выделены основные проблемы и перспективы развития банковского ритейла. На основе проведенного анализа предложена организационно-экономическая модель развития розничного банковского бизнеса на региональном уровне.*

### ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях выдвигается на первый план необходимость усовершенствования финансово-кредитной политики, которая призвана минимизировать инфляцию и способствовать экономическому росту государства. Вместе с тем, ее эффективность оценивается по степени удовлетворения потребностей общества и государства в оказании качественных услуг и возможности достижения поставленных целей.

Современная финансово-кредитная система представлена двумя группами организаций: коммерческими банками и небанковскими финансовыми институтами (инвестиционные банки, страховые компании, сберегательные учреждения, пенсионные фонды и др.). Нами предлагается проанализировать основные проблемы развития коммерческих банков в части взаимосвязи механизмов финансового регулирования и оптимизации динамики кредитных процессов в народном хозяйстве.

При анализе структуры управления коммерческим банком основной проблемой является замещение источников формирования финансовых ресурсов, что в последствии может привести к проблемам недостаточности денежных ресурсов для развития банковской деятельности.

### ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Проблема недостаточности финансовых ресурсов коммерческими банками порождает привлечение денежных средств из внешних каналов финансирования. Одним из направлений решения данного вопроса является развитие и продвижение розничных банковских продуктов.

Решение задачи более эффективного продвижения розничных продуктов и услуг, расширения розничной деятельности банка лежит в области проведения мониторинга рынка розничных услуг на региональном уровне, позволяющей выявлять конкурентные преимущества банка и регулировать конкурентную позицию на рынке розничных услуг банка с учетом текущих изменений в предпочтениях потребителей, что и определяет актуальность выбранной темы исследования.

В современной учебной и научной литературе практически не встречается понятие «розничный банковский бизнес», хотя применение данного термина наряду с «ритейловым» бизнесом встречается все чаще.

При этом можно сделать вывод о том, что практически все российские ученые понимают под розничным бизнесом некую совокупность предлагаемых банком продуктов и услуг для удовлетворения потребностей населения (частных лиц). Так, Белоглазова Г. Н. и Кроливецкая Л. П. под розничным бизнесом понимают «комплекс услуг для частных клиентов банка», причем подразделяют его на состоятельных (VIP) клиентов и широкую рыночную клиентуру [1, с.275].

Лаврушин О.И., хотя и не дает четкого определения розничному бизнесу банка, выделяет «критических» клиентов в сбытовой политике банка, обособляя частных клиентов и выделяя их в особую группу банковского обслуживания [2, с.316]. Большинство же авторов не выделяют услуги частным лицам в отдельную категорию, рассматривая их в комплексе активных и пассивных операций банка.

В основе современного розничного бизнеса лежит изучение потребностей клиентов в финансовых услугах и разработка комплексных продуктов, максимально удовлетворяющих эти потребности. Комплекс услуг для частных клиентов банки рассматривают как источник пассивов, комиссионных и процентных доходов.

Несмотря на последствия глобального финансового кризиса, относить сектор розничных банковских услуг к числу проблемных сегментов не стоит. Будет данный сегмент проблемным или перспективным – в первую очередь это зависит от качества менеджмента. Тем не менее, розничный бизнес был и остается основной движущей силой роста банковского сектора. Но при этом банковскому ритейлу приходится постоянно подстраиваться под меняющиеся запросы клиентов.

Целью данной статьи является анализ и оценка возможности перехода банковской системы к экономическим методам регулирования денежного обращения на основе развития розничного банковского бизнеса на региональном уровне.

## РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В современных условиях, столкнувшись с кризисной ситуацией, финансово-кредитные организации вынуждены были скорректировать свои розничные стратегии. Сложности в настоящее время испытывают многие области банковского бизнеса, и не только розничного, но перспектива розницы и ее роль очевидны. Новые правила развития рынка розничных банковских услуг подразумевают более продуманную стратегию розничного бизнеса, с учетом стратегических ориентиров и возможностей банка. Формирование эффективной стратегии развития организации должно начинаться с анализа факторов, которые влияют на ее деятельность. Основные факторы, влияющие на деятельность коммерческих банков и формирующие стратегию развития, представлены на рис. 1.

Анализ рисунка 1 показывает, что основным фактором, влияющим на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка, является оптимизация ресурсной базы. Ее формирование заключается не только в развитии клиентской базы, но и в постоянном изменении структуры источников привлечения ресурсов, что является составной частью гибкого управления его активами и пассивами.



Рисунок 1 – Факторы, влияющие на развитие розничных банковских услуг

Одним из направлений развития клиентской базы коммерческого банка является эффективная кредитная политика. Вместе с тем, кредитная политика должна поддерживаться также депозитной политикой, в основу которой положено поддержание необходимого уровня диверсификации, поддержание сбалансированности с активами по срокам, объемам и процентным ставкам.

Повышение заработной платы, снижение ставок по кредитам, совершенствование законодательства, интенсивная рекламная кампания кредитных продуктов банков – все это обусловило активизацию процесса кредитования. Увеличились объемы потребительского кредитования населения, и расширился спектр банковских кредитных продуктов, что позволило более полно удовлетворить потребности населения в товарах, разнообразных услугах, а также в решении жилищных проблем.

Структура розничного кредитования в Курской области представлена на рис. 2 и характеризует потребности жителей области в покупке жилья, автомобилей и товаров длительного пользования.

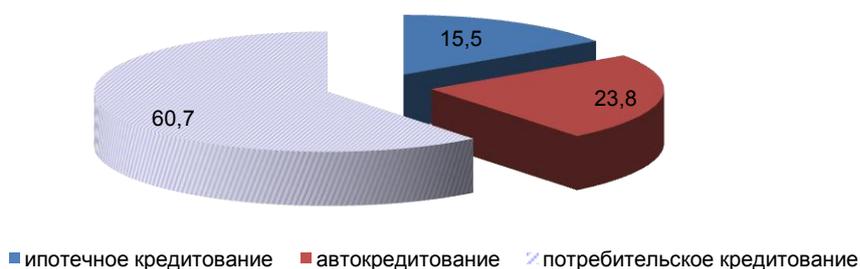


Рисунок 2 – Структура кредитов, выданных населению Курской области в 2012 году

Однако с 2010 году происходит постепенное снижение объемов кредитования населения Курской области, что обуславливает рост просроченной задолженности населения по полученным кредитам, а также снижение доли розничного кредитования в совокупном объеме выданных кредитов (рис. 3).

По данным банков, у населения наибольшим спросом пользуются кредиты на приобретение автомобилей, бытовой техники, отдых и туризм, медицинские услуги, оплату образования, а также кредиты молодым семьям, молодым специалистам и др. Развитие получили традиционные виды кредитов, ориентированные на менее защищенные категории граждан, в том числе сельских жителей и многодетные семьи.

Несмотря на то, что предоставление розничных услуг населению является в настоящее время наиболее динамичной сферой банковского бизнеса, существует целый ряд проблем, препятствующих развитию ритейлового бизнеса.

К основным сдерживающим рост причинам можно отнести: несовершенство законодательной базы, высокие издержки предоставления банковских услуг населению и риски кредитования населения, связанные со сложностью оценки платежеспособности заемщика, вызванной наличием недекларируемых (скрытых) доходов. В то же время, существуют факторы развития кредитных услуг населению: привлекательность розничного бизнеса для банков ввиду его высокой доходности, возможности

диверсификации рисков по срокам кредитования и по заемщикам и большого количества потенциальных клиентов [4, с. 45].

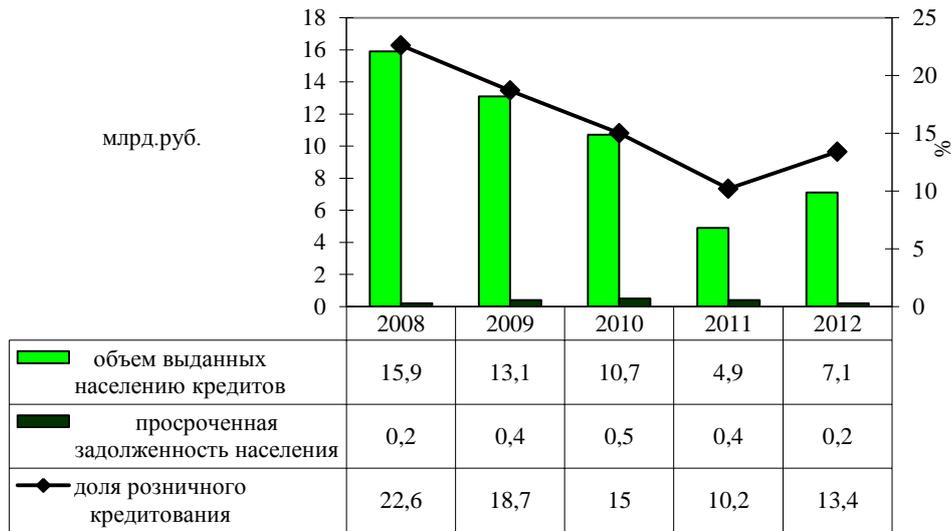


Рисунок 3 – Динамика и структура розничного кредитования в Курской области

Это обуславливает необходимость дальнейшего развития коммерческими банками розничных банковских услуг как механизма реализации широкого спектра банковских продуктов, развития клиентской базы и расширения своей деятельности на региональном уровне. На основе проведенного анализа нами предложен организационно-экономический механизм развития розничных банковских услуг на региональном уровне (рис. 4).

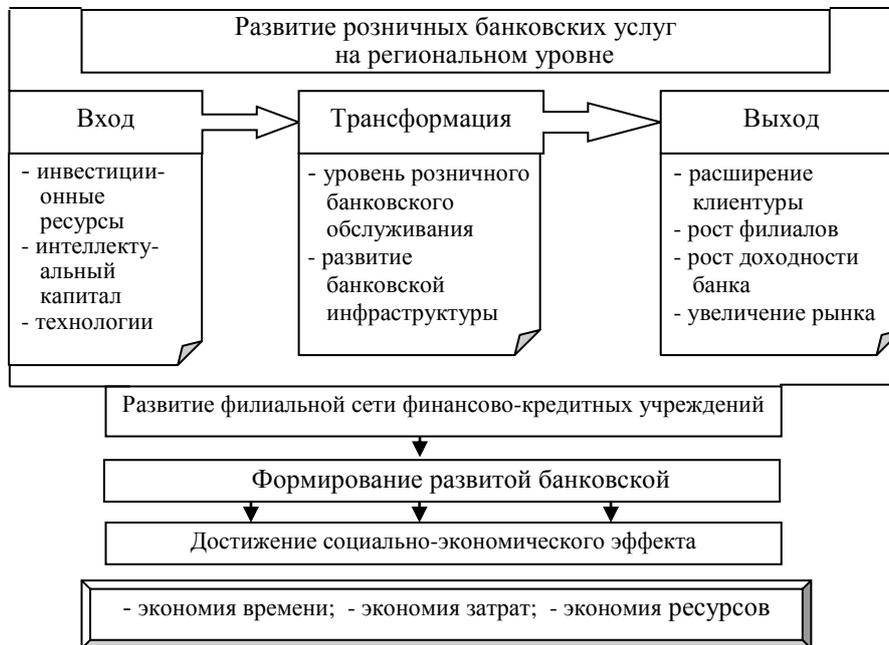


Рисунок 4 – Стратегия развития розничных банковских услуг

## ВЫВОДЫ

Таким образом, к основным тенденциям современного развития кредитования населения на региональном уровне можно отнести:

- опережающий рост объемов кредитования населения, несоразмерно росту среднедушевых и реальных денежных доходов населения;
- основным источником формирования ресурсов для кредитования на сегодняшний день являются привлеченные во вклады средства физических лиц – в общей величине пассивов они занимают свыше 50%;
- региональные банки вынуждены конкурировать с филиалами крупных столичных банков, что отражается на доле занимаемого ими рынка кредитования населения;
- величина потенциального рынка кредитных услуг населению региона значительно превышает реальный рынок, что означает для банков упущенные возможности в получении дохода от кредитования.

Преодоление обозначенных барьеров и динамичное отслеживание текущей ситуации на рынке услуг населению, применение инструментов банковского маркетинга и мониторинга, позволит банку существенно повысить уровень работы с населением, увеличить собственную конкурентоспособность на региональном рынке, приумножив при этом свою клиентскую базу и прибыль.

## FEATURES OF RETAIL BANKING SERVICES AT THE REGIONAL LEVEL

*N. P. Kazarenkova,  
N. O. Baistriuchenko,\**

*Southwest State University,  
94, 50 Let Oktyabrya St., Kursk, 305040, Russia;*

*\*Sumy State University,  
2, Rymkogo-Korsakova St., Sumy, 40007, Ukraine*

*In this paper investigated of retail banking services at the regional level using the tools of bank monitoring, identified the main problems and prospects of development of retail banking. Based on the analysis proposals organizational and economic model of the retail banking business at the regional level.*

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банковское дело: учебник / под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 592 с.
2. Банковский менеджмент / под ред. О.И. Лаврушина. – М. : Кнорус, 2009. – 560 с.
3. Казаренкова Н. П. Управление филиальной сетью коммерческого банка / Н. П. Казаренкова, П. А. Клименко, С. А. Маркина. – Курск, 2011. – 129 с.
4. Световцева Т. А. Методико-организационные подходы к управлению конкурентоспособностью банка на региональном рынке кредитных услуг населению / Т. А. Световцева, Н. П. Казаренкова // Финансы и кредит. – 2006. – № 29. – С. 44 – 49.

*Поступила в редакцию 20 ноября 2014 г.*