

## **Повышение рыночного потенциала банков за счет совершенствования их продуктивно-клиентурной политики**

**А.В. Сербулов, Р.Ш. Хаджаев, Е.С. Енина**

*В статье представлен новый методический подход к повышению рыночного потенциала банков Калининградской области. Он включает построение матриц "продукты/клиенты" на базе "перекрёстной сегментации" и проведение кластерного анализа. По данным кластерного анализа строится дендрограмма, которая позволяет определить рыночные ниши и применять их для полного использования имеющегося потенциала калининградских банков.*

*A new methodical approach of Kaliningrad's banks market potential increase is presented in this article. It includes the building of the "product/client" matrixes which are based on "cross segmentation" and conducting of cluster analysis. The dendrogram made on cluster analysis allows to determine market niches and apply it to use a complete Kaliningrad's banks potential.*

В рамках региональной науки осуществляется всестороннее исследование субъектов Российской Федерации по выявлению тенденций, закономерностей, факторов и условий функционирования различных секторов экономики.

В структуре хозяйства Калининградского региона сфера услуг составляет 48,41% ВРП по состоянию на 01.01.2008 г.

Исследования проблем в сфере услуг зачастую носят фрагментарный характер, поскольку касаются изучения ограниченной сферы интересов. При исследовании рынка услуг на региональном уровне необходимо выявить специфику и особенности региона, характер соотношения различных элементов рынка и его взаимодействия с экономикой. Поэтому возникает потребность в комплексном подходе к исследованию региональных проблем сферы услуг. Это требует разработки новых методических подходов, способных достаточно полно и всесторонне отразить картину региональной сферы нематериального производства. Одним из важных направлений в указанной проблеме является пропорциональность развития секторов региональной экономики.

Сфера услуг населению и розничная торговля развивались сравнительно высокими темпами, превышающими темпы роста аналогичных показателей в СЗФО и в целом по РФ. В 2007 г. по сравнению с предыдущим годом товарооборот розничной торговли по Калининградской области увеличился на 17,9% (по СЗФО область уступает лишь Ленинградской области с темпом роста 121,2%, а по РФ данный показатель составил 115,2%). Объем платных услуг населению по Калининградской области увеличился на 8,3%, уступая в СЗФО лишь г. Санкт-Петербургу, где рост составил 8,6%, по РФ - 7,1%.

По группам товаров и услуг индексы цен за 2007 год сложились: 115,2% - по продовольственным и 105,9% - по непродовольственным товарам, 113,1% - по платным услугам. Высокий темп роста цен на платные услуги, предоставляемые населению, обусловлен увеличением на 10,8% тарифов на жилищно-

коммунальные услуги. В декабре 2007 г. по сравнению с декабрем 2006 г. повысились цены (тарифы) на такие основные виды платных услуг как:

- проводное вещание – на 55,7%,
- ритуальные услуги – на 49,5%,
- услуги дошкольного воспитания – на 38,2%,
- ремонт и обслуживание техники – на 37,9%,
- услуги парикмахерских – на 31,1%,
- услуги среднего образования – на 26,7%,
- ремонт жилищ – на 25,8%,
- услуги городской телефонной связи – на 24,3%,
- посреднические и прочие услуги – на 23,9%,
- услуги высшего образования – на 17,2%,
- услуги в сфере туризма – на 14,6%,
- медицинские услуги – на 11,3%,
- услуги страхования – на 3,2%<sup>1</sup>.

Развитие сферы услуг, согласно вышепредставленным данным, происходит более динамично, чем по России в целом. Постулаты межрегиональной теории разделения труда, созданные А. Смитом<sup>2</sup> и Д. Рикардо<sup>3</sup> и расширенные Э. Хекшером и Б. Олином<sup>4</sup>, рассматривают наиболее прибыльные сферы развития региона как источник, резерв совершенствования региональной экономики и, применительно к внутренней региональной политике Калининградской области, такой сферой выступают услуги, которые в расходах населения региона занимают около 30%.

Важной составляющей сферы услуг выступает банковский сектор, доля которого в ВРП Калининградской области составляет около 3%, но который обслуживает весь реальный сектор экономики региона. Поэтому исследования в банковской сфере представляют особый интерес.

В рамках изучения "конъюнктурной пропорциональности" развития секторов региональной экономики [2], рынок банковских услуг Калининградской области был исследован с применением адаптированной "двухпродуктовой модели" Клейна-Монти [3,4] В модели принимается, что банки предлагают на рынок два продукта:

- для вкладчиков предоставляют услуги по хранению и осуществлению операций с финансовыми ресурсами, привлекаемыми под определенную процентную ставку;
- для заемщиков оказывают услуги по предоставлению финансовых ресурсов и их учету на условиях возвратности, обеспеченности и платности.

При этом объём заемных средств в значительной мере зависит от суммы депозитных вкладов, что важно в условиях глобального экономического кризиса.

---

<sup>1</sup> Социально-экономическое положение Калининградской области в 2007 г. Оперативная информация территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области, 2008, с.57.

<sup>2</sup> Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. – М., 1993. - Т.1, 2.

<sup>3</sup> Рикардо Д. Сочинения. - Т. 2. - М., 1961. – 346 с.

<sup>4</sup> Ohlin B. Interregional and International Trade. - Cambridge (Mass.), 1952. –617 p.

Общие расходы банков складываются из расходов по двум предлагаемым продуктам.

В качестве факторов внешней среды, влияющих на деятельность банков, взяты ставка рефинансирования, равная 10% ( $r = 0,1$ ) на 01.01.2008 г. и действующая на указанную дату норма обязательного резервирования, равная 3% ( $\alpha = 0,03$ ).

С помощью "двухпродуктовой" модели Клейна-Монти рассчитывается размер максимальной прибыли предприятия на основе оценки состояния функций спроса и предложения на основные банковские услуги. Высокая гибкость метода позволяет подвергать его изменениям и дополнениям с целью адаптации к различным видам конкуренции в секторах.

Согласно результатам проведённого исследования банковского сектора Калининградской области с использованием "двухпродуктовой модели" Клейна-Монти, возможная максимальная прибыль от услуг ведущих банков составляла на 01.01.2008 г. 1,38 млрд руб. При этом, реальная прибыль тех же банков составила 1,21 млрд руб. Таким образом, можно говорить о том, что ведущие калининградские кредитные организации недоиспользуют полностью свой рыночный потенциал на сумму 166 млн руб., или на 12%. Данный резерв банков особенно важен в период недостаточности заёмных средств для реального сектора экономики.

Одним из важных путей повышения потенциала прибыльности в работе банков является совершенствование продуктивно-клиентурной политики региональных банков. С этой целью предлагается выявить и оценить характер распределения клиентов, потребляющих аналогичные либо сходные товары/услуги, между лидирующими предприятиями банковского сектора экономики Калининградской области.

В качестве методологической основы используется метод кластерного анализа, как наиболее универсальный на сегодняшний день способ сегментирования клиентов и нахождения рыночных ниш [1] Первоначально проводится "перекрёстная сегментация", под которой понимается одновременное деление товаров/услуг на группы по имеющимся результатам практической деятельности предприятий и деление потребителей на категории по сферам/отраслям деятельности.

В качестве основных банковских услуг приняты депозиты и кредиты, распределённые на группы по срокам их предоставления. Для физических лиц признаком деления является "род деятельности". Для юридических лиц в качестве признака сегментации принята "сфера деятельности по отраслям экономики". "Перекрёстная сегментация" позволяет количественно оценить пропорции соотношения потребительского спроса и банковского предложения путём построения матриц для каждого конкретного банка. Авторы данного исследования рассматривали только два признака сегментации, поэтому результаты "перекрёстной сегментации" принимают вид матрицы "продукты/клиенты", представляющей собой простой двухмерный массив данных, где по строкам берутся виды услуг, по столбцам – категории клиентов соответственно.

Анализ данных матриц "продукты/клиенты" на базе "перекрёстной сегментации" позволяет определить исходные данные для дальнейшего кластерного анализа.

Результаты построения матриц "продукты/клиенты" с использованием метода "перекрёстной сегментации" по двум признакам позволяют определить пропорции в распределении депозитов и кредитов между различными представителями частного и корпоративного секторов Калининградского рынка банковских услуг. Они представляют первый этап оценки "продуктивно-клиентурной пропорциональности" региональной банковской подсистемы.

Методический подход по совершенствованию продуктивно-клиентурной политики и установления пропорций рассмотрим на примере наиболее крупного представителя банковской сферы Калининградской области – Калининградского филиала Сбербанка.

Доля филиала Сбербанка в совокупных объёмах всех привлечённых депозитов физических и юридических лиц составляет 53,2 и 34,6% соответственно. Доля кредитов Сбербанка, выданных частным и корпоративным клиентам, составляет 51,4 и 19,8%. Используя матрицы "продукт/клиент", можно сделать выводы о том, что пропорции банка в привлечении и размещении средств клиентов следующие:

– в секторе частных лиц депозиты, привлечённые от "пенсионеров", и общий объём депозитов соотносятся как 1:3, такое же соотношение приходится и на кредиты, выданные гражданам категории "занятые в торговле";

– в секторе корпоративных клиентов депозиты, привлечённые от предприятий торгово-посреднической сферы, соотносятся с общим объёмом депозитов юридическим лицам как 1:5. Пропорции в соотношении кредитов, выданных предприятиям сферы промышленности, и общих объёмов кредитов юридических лиц выражаются как 1:6.

Второй этап анализа "продуктивно-клиентурной пропорциональности" включает проведение кластерного анализа для определения свободной ниши на рынке банковских услуг с целью увеличения их потенциала.

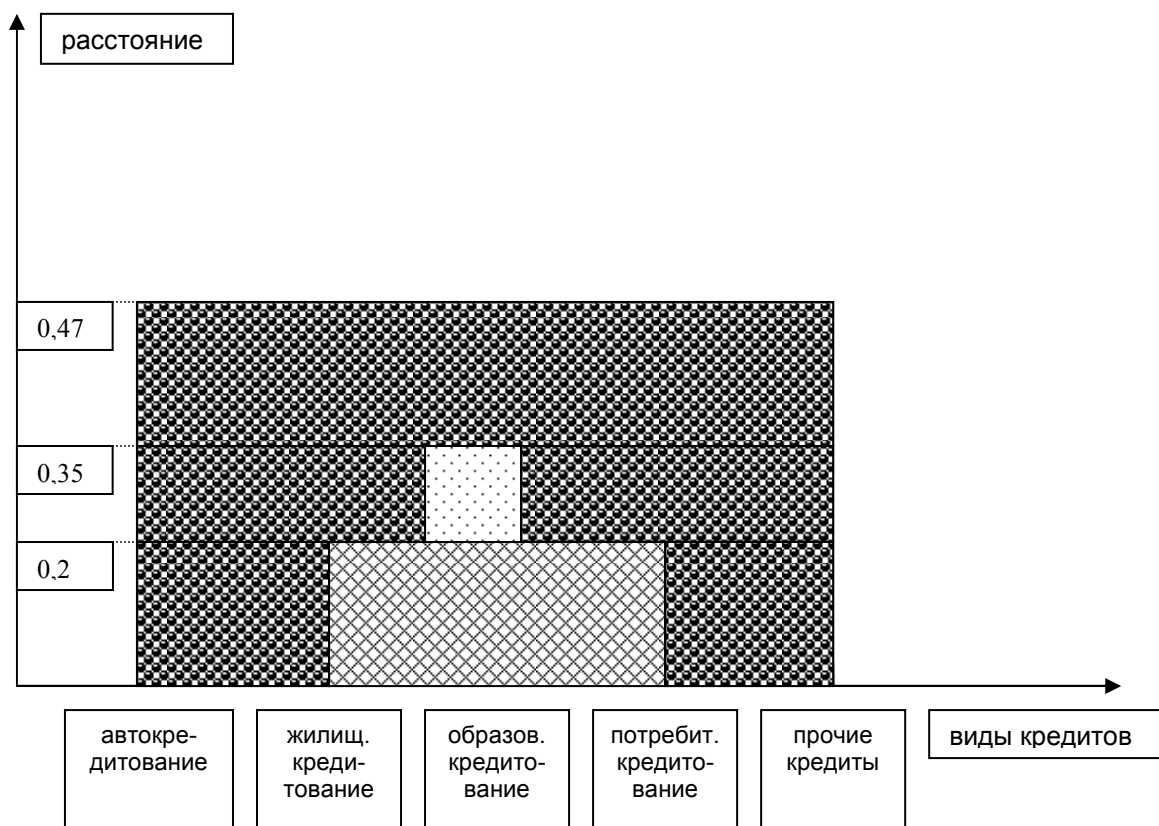
Для кластерного анализа используются исходные данные, приведенные в табл. 1, которые получены на основании экспертных оценок ведущих специалистов указанных банков.

*Таблица 1*

**Исходные данные для проведения кластерного анализа по кредитам, выданным частному сектору калининградскими банками в процентах (по состоянию на 01.01.2008 г.),%**

Банки/виды кредитов	Автокред.	Жилищные кредиты	Образоват. кредиты	Потребит. кредиты	Иные	Итого
Сбербанк	20,0	20,8	19,2	21,6	18,4	100,0
Банк Москвы	19,2	24,8	17,6	18,4	20,0	100,0
Инвестбанк	20,0	50,0	10,0	10,0	10,0	100,0
Сет. Нефт. банк	45,0	15,0	8,0	12,0	20,0	100,0
Итого	20,9	21,5	18,4	20,6	18,6	100,0

Данные по результатам проведенного кластерного анализа сведены в дендрограмму, представленную на рисунке.



**Рисунок. Дендрограмма "Различные виды кредитов для частных лиц Калининградского РБУ"**

Согласно результатам, представленным на рисунке можно сделать вывод о том, что на Калининградском РБУ развиваются все направления кредитования. Они объединены в три группы: "автокредитование + прочие кредиты", "жилищное кредитование + потребительское кредитование", "образовательное кредитование", которые конкурируют между собой. По данным расчётов наибольшее расстояние, равное 0,27, отделяет группу "автокредитование + прочие кредиты" от группы "жилищное кредитование + потребительское кредитование", поэтому можно говорить о существовании ниши для внедрения новых видов кредитов на банковском рынке Калининградской области.

В целом сложившаяся ситуация отражает реальное положение с кредитованием в Калининградской области, где за 2007 год значительно возрос объём всех выданных кредитов и где по объёмам лидерами являются жилищные кредиты и потребительские. При этом пропорции в распределении выданных кредитов сохранились практически прежними.

Основные параметры деятельности банковского сектора Калининградской области на начало 2009 г. представлены в табл. 2

Таблица 2

**Основные параметры деятельности банковского сектора  
Калининградской области на 01.02.2009 г., млн руб.**

Показатель	Региональные банки Калининградской области	Филиалы иногородних банков Калининградской области	Региональные банки по СЗФО	Филиалы иногородних банков по СЗФО
1	2	3	4	5
1. Активы <i>в том числе</i>	47361	94062	1138021	2090335
1.1. Кредиты нефинансовому сектору <i>включая</i>	20937	56005	76615	71980
1.1.1. Кредиты субъектам малого и среднего предпринимательства	2233	23506	136460	302964
1.2. Кредиты населению	3500	15952	87531	394619
2. Привлеченные ресурсы, <i>в том числе</i>	22499	52160	699938	1456170
2.1. Вклады физических лиц	8485	32594	161527	689314
2.2. Депозиты юридических лиц	5766	7336	305989	391315

Согласно представленным данным можно заключить, что показатели деятельности региональных и иногородних банков соотносятся в среднем в пропорции 1:3, что говорит о значимой роли в регионе иногородних кредитных организаций.

Основные параметры деятельности банковского сектора Калининградской области на начало 2007 г. представлены в табл. 3.

Таблица 3

**Основные параметры деятельности банковского сектора Калининградской области на 01.01.2007 г., млн руб.**

Показатель	Региональные банки Калининградской области	Филиалы иногородних банков Калининградской области
1	2	3
1. Активы <i>в том числе</i>	50079	
1.1. Кредиты нефинансовому сектору <i>включая</i>	6 209	20218
1.2. Кредиты населению	1 310	8 097

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
2. Привлеченные ресурсы, <i>в том числе</i>	16 760	39 984
2.1. Вклады физических лиц	3 861	17 937
2.2. Депозиты юридических лиц	1 171	1 810

Проводя сравнение данных о развитии банковского сектора в докризисный период, представленных в табл. 3, с данными табл. 2 можно заключить, что пропорции между региональными и иногородними банками на рынке изменились в сторону небольшого усиления позиций региональных банков в обслуживании физических лиц. В докризисный период соотношение основных параметров деятельности региональных и иногородних банков в среднем было на уровне 1:3,5. Кризис незначительно повлиял на соотношение сил в банковской сфере региона. Несмотря на отзыв лицензий у нескольких региональных банков, большая часть физических лиц по-прежнему обслуживается в филиалах крупных иногородних банков.

### Литература

1. Данько Т.П. Количественные методы анализа в маркетинге [Текст]: уч. / Т.П. Данько. – М., 2005. – 384 с.
2. Сербулов А.В. Пропорциональность развития секторов региональной экономики [Текст]: монография / А.В. Сербулов, Е.С. Енина. - Калининград: БИЭФ, 2008. - 140 с.
3. Klein M. A. A theory of the banking firm // Journal of Money, Credit, and Banking. – 1971. - №3. – P. 205-218.
4. Monti M. Deposit, credit, and interest rate determination under alternative bank objectives / Mathematical Methods in Investment and Finance. - North-Holland, Amsterdam, 1972. – P. 431-454.