

*На правах рукописи*

**Латынин Денис Владимирович**

**ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ  
КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ  
НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ**

**Специальность 08.00.10-Финансы, денежное обращение и  
кредит**

**Автореферат диссертации на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук**

**Краснодар - 2014**

Работа выполнена на кафедре денежного обращения и кредита  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Научный доктор экономических наук, профессор  
руководитель **Питерская Людмила Юрьевна**

Официальные **Гурнович Татьяна Генриховна,**  
оппоненты: доктор экономических наук, профессор кафедры  
финансового менеджмента и банковского дела  
ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный  
аграрный университет» (г. Ставрополь)

**Курманова Лилия Рашидовна,**  
доктор экономических наук, профессор кафедры  
финансов и налогообложения ФГБОУ ВПО «Башкирский  
государственный университет» (г. Уфа)

Ведущая **ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет»**  
организация: **(г. Ростов-на-Дону)**

Защита состоится «25» сентября 2014 г. в 13.00 ч на заседании диссер-  
тационного совета Д 212.101.05 при ФГБОУ ВПО «Кубанский государ-  
ственный университет» по адресу: 350040, г. Краснодар,  
ул. Ставропольская, 149, ауд. 231.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке и на сайте ФГБОУ  
ВПО «Кубанский государственный университет»  
<http://docspace.kubsu.ru/docspace/handle/1/458>.

Автореферат разослан «\_\_\_» июля 2014 г.

Ученый секретарь  
диссертационного совета



Дробышевская  
Лариса Николаевна

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

**Актуальность темы исследования.** В современных условиях роста активов кредитных институтов, объемов депозитов, капитализации банковской системы, ужесточении конкурентной борьбы проявляются глубинные трансформационные процессы развития банковского сервиса на рынке банковского ритейла. Традиционные виды предоставляемых розничных банковских продуктов и услуг усложнились, приобрели новые черты. В то же время создаются и внедряются инновационные банковские продукты, технологии обслуживания населения, растет выбор инструментов, не имеющих аналогов в банковской практике ранее. Реализация данных аспектов способствует формированию адекватного финансового поведения кредитно-финансовых институтов уровню развития локальных розничных рынков банковских услуг.

Обеспечение массового потока индивидуальных потребителей розничных банковских продуктов и услуг при минимальных операционных издержках со стороны банка актуализирует формирование простой и вместе с тем привлекательной модели ритейла для населения, сопровождающейся качественным ростом розничного банковского обслуживания. Это вызывает научный и практический интерес к различным формам проявления финансового поведения коммерческих банков на рынке банковского ритейла, анализу существующих и развитию новых бизнес-моделей в ритейловом банковском бизнесе.

**Степень разработанности проблемы.** Общетеоретические основы функционирования системы менеджмента в коммерческом банке, практические вопросы системного позиционирования банков на рынке банковских продуктов и услуг в условиях роста уровня конкуренции и увеличения финансовых рисков отражены в работах зарубежных и отечественных авторов: Г. Белоглазовой, О. Лаврушина, И. Балабанова, Г. Грефа, А. Канаева, Г. Коробовой, Л. Красавиной, Л. Кроливецкой, Т. Никитиной, О. Семенюты, Л. Питерской, Д. Родина, Ж. Матука, С. Де Кусерга, П. Роуза, Дж. Сороса, Дж. Синки мл. и др.

Современные теоретические и методологические подходы,

описывающие формирование корпоративных стратегий субъектов предпринимательской деятельности, в том числе банковской сферы, представлены в трудах И. Александра, Ф. Котлера, Й. Шумпетера, Дж. Стиглица, И. Ансоффа, Дж. Тобина, О. Свиридова, А. Смулова, Л. Абалкина, В. Селезнева, Ю. Бабичевой, В. Ковалева, А. Канаева, А. Полиди, О. Королева, К. Кочмолы, Г. Клейнера, М. Помориной, В. Хабарова, Е. Стояновой и других.

Некоторые аспекты финансового поведения банков на розничном рынке банковских услуг изложены в работах российских и зарубежных авторов: П. Друкера, П. Роуза, Ж. Матука, В. Викуловой, Е. Герасимовой, А. Гусевой, А. Пенюгаловой, В. Желтоносова, О. Зверева, Л. Кох, О. Рудаковой и др.

В научных и прикладных работах достаточно глубоко освещены воззрения авторов, на которых базируется методологическая концепция диссертационной работы. Вместе с тем, недостаточно работ, объясняющих процесс формирования финансового поведения кредитно-финансовых институтов на розничном рынке банковских услуг в современных условиях развития отечественной экономики. Учитывая научное и практическое значение обозначенного направления исследования, особенности формирования финансового поведения коммерческих банков на рынке ритейла, нестабильность и неопределенность происходящих процессов как со стороны продавцов банковских услуг, так и со стороны их потребителей предопределило выбор темы.

**Цель диссертационного исследования** заключается в развитии теоретических положений и методического обеспечения формирования финансового поведения кредитных организаций на розничном рынке банковских услуг, разработке организационно-экономического механизма модели финансового поведения на основе стратегии финансового супермаркета.

Для достижения поставленной цели в диссертации были определены **задачи**, сформировавшие структуру работы и ее логику:

- обосновать использование термина «финансовое поведение кредитно-финансовых институтов» с учетом конкретизации основных составляющих финансово-экономических взаимоотно-

шений на розничном рынке банковских услуг;

- предложить классификацию финансового поведения банков с выявлением характерных черт и отличительных особенностей каждого вида поведения на рынке банковского ритейла;

- исследовать тенденции развития рынка банковских услуг региона;

- детерминировать результативные показатели, формирующие банковскую стратегию кредитно-финансового института в современных условиях, предложить методику обоснования выбора вида финансового поведения кредитной организации, обеспечивающую конкурентные преимущества банка в рыночных условиях;

- разработать организационно-экономический механизм инновационного финансового поведения банка на основе финансового супермаркета;

- обосновать методику оценки эффективности использования инновационного финансового поведения на базе финансового супермаркета.

**Объектом диссертационного исследования** выступает розничный рынок банковских услуг в системе воспроизводственных процессов и деятельность коммерческих банков на нем, направленная на удовлетворение финансовых потребностей индивидуумов и домохозяйств.

**Предмет исследования** – финансово-экономические отношения, возникающие в процессе формирования финансового поведения кредитными организациями на розничном рынке банковских услуг.

**Теоретико-методологической основой диссертационного исследования** послужили фундаментальные труды и концептуальные научные теории отечественных и зарубежных авторов в области денежного обращения и кредита, финансов, банковского стратегического менеджмента, инновационного менеджмента, системного анализа существующих бизнес-процессов, нормативно-правовые акты государственных органов.

При рассмотрении теоретических положений исследования, формулировании выводов и рекомендаций применялся системный и функциональный подходы, принцип историзма, логико-

гносеологический, субъектно-объектный, структурно-функциональный методы, а также общие методы и приемы научного исследования: абстракции, индукции и дедукции, сравнения, экономико-математического и динамического моделирования.

**Информационно-эмпирической и нормативной базой** послужили государственные нормативно-правовые документы и материалы органов статистики, соответствующих банковскому и финансовому профилю, аналитические материалы, представленные в экономических журналах и научной литературе, собственные расчетные материалы автора.

**Рабочая гипотеза диссертационного исследования** исходит из ряда научных идей и предположений: существования диалектической взаимосвязи форм финансового поведения коммерческих банков на банковском рынке услуг и уровня совокупного обеспечения региона банковскими продуктами и услугами; необходимости их дифференциации по трем группам; выделения наиболее приемлемой модели поведения в условиях высокого уровня насыщенности регионального рынка банковскими продуктами и услугами.

**Область исследования.** Научные результаты диссертационной работы соответствуют специальности 08.00.10 - «Финансы, денежное обращение и кредит» паспорта ВАК при Минобрнауки РФ п. 9.8 - «Финансовое посредничество и роль банков в его осуществлении».

**Основные положения, выносимые на защиту.**

1. Розничный рынок банковских услуг в системе воспроизводственных отношений воздействует на инвестиционный и сберегательный потенциал региональной экономики и находится в постоянном развитии и трансформации, формирует адекватные изменения в поведении субъектов рыночных отношений. В связи с этим возникает потребность в уточнении категорийного аппарата, описывающего происходящие изменения. Одним из таких терминов является «финансовое поведение кредитно-финансовых институтов».

2. Развитие кредитно-финансовых институтов в условиях конкуренции ставит перед банками многоаспектные задачи. Это в свою очередь обуславливает формирование различных видов фи-

нансового поведения адекватного необходимости решения тех или иных задач. В то же время на сегодняшний день в экономической литературе отсутствует классификация видов финансового поведения, что не позволяет в полной мере осмыслить происходящие процессы развития взаимоотношений между банком и клиентом, а также сфокусировать усилия банковского менеджмента на выборе оптимальной стратегии банка на рынке банковских услуг.

3. Банковский сектор России развивается в соответствии с общим сформировавшимся трендом на рынке банковских услуг усиления конкуренции и ускорения процессов универсализации и централизации региональных и инорегиональных банков. На рынке банковских услуг происходят процессы концентрации и централизации капитала, что способствует консолидации банков, их интеграции с небанковскими кредитно-финансовыми институтами и развитию новых видов и форм финансового поведения; усилению банковской конкуренции, которая проявляется во взаимопроникновении банковских и финансовых институтов в различных регионах как национальных, так и международных рынках и дифференциации банковских продуктов и услуг, что инициирует формирование альтернативных стратегий и расширение форм финансового поведения; увеличение доли розничного блока бизнеса кредитно-финансовых институтов; изменение клиентской среды (повышение грамотности, мобильности клиентов и рост требований к качеству предоставляемых продуктов и услуг).

4. Финансовое поведение кредитно-финансовых институтов является составной частью реализации общекорпоративной банковской стратегии. Разработка такой стратегии требует изучения конкурентной среды на рынке банковских услуг. Уровень насыщенности рынка банковскими продуктами и услугами отражает степень конкуренции на конкретном локальном рынке, и чем он выше, тем сложнее конкурировать за ограниченный платежеспособный спрос со стороны населения. В этой связи выбор вида финансового поведения банка находится в тесной взаимосвязи с уровнем насыщенности рынка банковскими услугами. Наивысшая степень насыщенности рынка банковскими услугами требует использования кредитным институтом инновационного финансо-

вого поведения, обоснования формирования банковской общекорпоративной стратегии.

5. Одной из наиболее успешных банковских бизнес-моделей на рынке ритейла является стратегия финансового супермаркета. В то же время данная модель на практике в основном используется крупным банковским бизнесом. Вместе с тем, сформировался устойчивый тренд сокращения количества мелких и средних региональных кредитно-финансовых институтов и использование стратегии финансового супермаркета должно стать действенным инструментом в повышении их конкурентоспособности. Это в свою очередь требует адаптации модели и разработку организационно-экономического механизма, и обоснование его эффективности для мелкого розничного банковского бизнеса.

**Научная новизна результатов диссертационного исследования** заключается в обосновании теоретических и методических положений, направленных на совершенствование инструментальной базы процесса формирования финансового поведения банка и функционирования по инновационной модели, позволяющей учесть преимущества интеграционных связей банковских структур в условиях нарастающей конкуренции на региональном рынке.

Существенные научные результаты, полученные лично автором, и составляют приращение научных знаний в исследуемой области, следующие:

- уточнен и дополнен термин «финансовое поведение кредитных организаций», под которым понимается деятельность кредитно-финансовых институтов по формированию определенных финансово-экономических взаимоотношений с потребителями продуктов и услуг, связанная с мобилизацией и использованием денежных средств, выявлением и удовлетворением потребностей клиентов, в развитие определений О. Кузиной, А. Воронова, В. Ядова, при этом акцент смещен на динамичное развитие взаимоотношений производителя и потребителя банковских услуг, что позволяет конкретизировать субъект и объект формируемых финансово-экономических взаимоотношений;

- предложена авторская классификация видов финансового поведения кредитных организаций на рынке банковского ритей-

ла: традиционное (пассивное), клиентоориентированное (активное), инновационное, позволяющая обосновать характеристики поведения банка, суть банковского менеджмента в зависимости от целеполагающих ориентиров в деятельности;

- обоснован методический подход к определению видов финансового поведения банка, базирующийся на расчете совокупного индекса обеспеченности региона банковскими услугами и отличающийся от существующих подходов Д. Родина, Н. Симонянц, Э. Колкаревой использованием системы градаций показателя совокупного индекса обеспеченности региона банковскими услугами, что позволит определить вид финансового поведения банка, выделить его позицию на рынке и выбрать в соответствии с ней основные векторы развития коммерческих банков;

- разработан организационно-экономический механизм функционирования финансового супермаркета, включающий определение организационно-правовой формы финансового супермаркета, установление базовых принципов его функционирования, формирование бюджета, обоснование стандартов обслуживания и отличающийся от существующих, предложенных А. Духовным, Ю. Власенковой, сохранением юридической самостоятельности каждого коммерческого банка входящего в состав супермаркета, что позволяет повысить конкурентоспособность мелких и средних банков, и обеспечить их независимость на рынке банковских услуг;

- разработан авторский алгоритм расчета экономической эффективности внедрения модели финансового супермаркета в деятельность коммерческих банков, основанный на распределении затрат по бизнес-единицам и определении минимального роста экономической добавленной стоимости по каждому банку, что позволяет обеспечить контроль над уровнем издержек и проводить их минимизацию при выходе на новые локальные рынки.

**Теоретическая значимость диссертации заключается в расширении существующих научных представлений о финансовом поведении коммерческих банков, природе его формирования на розничном рынке банковских услуг; развитии теории финансового посредничества и его применения в исследовании формирования взаимоотношений собственников, топ-менеджмента,**

клиентов банка и общества в целом.

**Практическая значимость работы** состоит в том, что разработанная модель и механизм функционирования финансового супермаркета, обоснованные методика и инструментарий оценки эффективности деятельности финансового супермаркета в виде авторского программного продукта, могут быть применены в практической деятельности коммерческих банков с целью усиления конкурентных позиций на рынке.

**Результаты исследования** прошли апробацию на международных и всероссийских конференциях в гг. Москве, Санкт-Петербурге, Саратове, Краснодаре, Сочи, Воронеже, Новосибирске, Самаре, Донецке в 2009–2014 гг., где были одобрены представленные основные теоретические и практические результаты и рекомендации работы.

По теме диссертационного исследования автором было опубликовано 4 научных статьи в изданиях рекомендованных ВАК при Минобрнауки РФ, 7 статей в сборниках, публикуемых по результатам проведения научных конференций, 1 монография. Общий объем публикаций составил 5,7 п.л., из которых авторских – 3,98 п.л. Автором получено свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2014614062.

**Структура диссертации** обусловлена характером рассматриваемых проблем и концепцией исследования. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы, приложений.

## **ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**

*1. Роль кредитно-финансовых институтов в формировании взаимоотношений между банком и клиентом.*

Изучение современного развития финансово-экономических отношений общества позволяет рассматривать рынок банковских услуг в двух смысловых ипостасях. В узком смысле рынок банковских услуг представляет собой сегмент финансового рынка, где в качестве основных функционирующих субъектов выступают банковские институты, а объектами являются исключительно специфические банковские услуги и продукты. В широком смыс-

ле рынок банковских услуг выходит за рамки традиционного понимания финансового рынка, что обусловлено предоставлением на нем услуг финансового и нефинансового характера, собственных институтам других видов бизнеса, таких как консультирование, предоставление информации, доверительные услуги, аренда и хранение, оказание маркетинговых услуг и других.

При рассмотрении рынка банковских услуг в широком понимании, наиболее ярко все особенности интеграции разных отраслей финансового и нефинансового бизнеса прослеживаются в розничном его сегменте. Он характеризуется предоставлением услуг населению и домохозяйствам без предпринимательских целей. Предоставление услуг на розничном рынке банковских услуг, по мнению автора, можно разделить на *privatebanking* и массовый сегмент. *Privatebanking* характеризуется высоким уровнем сервиса и индивидуальным подходом к решению проблем клиента. К массовому сегменту при предоставлении банковских продуктов и услуг применяются принципы стандартизации и унификации на основе микросегментации. Таким образом, рынок розничных банковских услуг рассматривается автором посредством сегментной интеграции финансового рынка (банковского, страхового, инвестиционного, пенсионного) и его инфраструктурных институтов (консалтинговых, оценочных, маркетинговых).

Науки экономика, социология и психология вводят в научный оборот понятие финансового поведения населения, домохозяйств и отдельного индивида. Вместе с тем, понятие финансового поведения кредитно-финансовых институтов отсутствует в научной практике, тогда как современный уровень развития социально-экономических взаимоотношений и сформировавшиеся тенденции формирования самого розничного рынка банковских услуг обуславливают введение в научный оборот нового термина «финансовое поведение кредитно-финансовых институтов». Автором предложена трактовка финансового поведения кредитно-финансовых институтов как деятельности банков по формированию определенных финансово-экономических взаимоотношений с потребителями продуктов и услуг, связанной с мобилизацией и использованием денежных средств, выявлением и удовлетворе-

нием потребностей клиентов.

## *2. Классификация видов финансового поведения кредитных институтов на розничном рынке банковских услуг.*

Автором предложена классификация видов финансового поведения банков в зависимости от их ориентации в своей деятельности по достижению стратегических и тактических целей.

Традиционное (пассивное) финансовое поведение базируется на формировании коммерческими банками отношений с потребителями их продуктов и услуг на розничном рынке с учетом интересов кредитной организации. Особенности традиционного финансового поведения является ориентация кредитно-финансового института на сокращение себестоимости реализуемых услуг и продуктов за счет уменьшения издержек при увеличении масштабов деятельности; в своей деятельности банк ориентируется на реализацию продуктовой линейки вне зависимости от того какое воздействие будет оказано на будущие взаимоотношения с клиентами.

Клиентоориентированное (активное) финансовое поведение банка основано на его деятельности, направленной на удовлетворение потребностей определенных клиентских групп. Характерными особенностями такого поведения становится предоставление продуктов и услуг, сочетающих в себе финансовый и нефинансовый характер, что позитивным образом воздействует на качество реализуемых продуктов и услуг; активное продвижение (навязывание) своей продуктовой линейки; формирование долгосрочных взаимоотношений уходит на второй план перед выполнением планов продаж.

Инновационное финансовое поведение базируется на парадигме преобразования рынка – потребители банковских продуктов и услуг предъявляют новые качественные запросы к поставщикам, что находит свое отражение в активной деятельности банков по разработке, поиску и применению инноваций в финансовой и социальной сфере. При этом финансовое поведение банков строится и развивается в рамках реализации расширительной клиентоориентированной стратегии, что выражается в активном поиске и удовлетворении новых потребностей клиентов или поновому существующих, выстраивании взаимовыгодных отноше-

ний и интеграции интересов банковских институтов, клиентов и общества в целом.

*3. Влияние конкуренции на региональных рынках на численность, условия функционирования и виды финансового поведения кредитных институтов.*

На формирование финансового поведения кредитной организации непосредственное влияние оказывают внутренние и внешние факторы. К внутренним факторам автор относит: стратегию развития банка, финансовую устойчивость, конкурентоспособность продуктов и услуг, технологичность. К внешним факторам – глобализационные процессы, государственную политику, конъюнктуру рынка, уровень конкуренции.

Проведенный автором анализ банковского сектора экономики Краснодарского края позволил определить сложившуюся тенденцию увеличения монополизации рынка, выражающуюся в ускорении процессов капитализации и консолидации региональной банковской системы, и усиления банковской конкуренции.

Увеличение институциональной насыщенности рынка банковских услуг Южного федерального округа проиллюстрировано на рис. 1. При этом общее количество банков в ЮФО планомерно сокращалось с 2009 г. (334) до 249 в 2013 г. (рис. 2).

В современных условиях происходит трансформация клиентской среды, которая выражается в повышении финансовой грамотности, активизации использования информационных компьютерных технологий, преобразовании потребительских предпочтений и клиентских мотиваций, что естественным образом вызывает адекватную реакцию со стороны кредитно-финансовых институтов. Автором обосновано, что конкурентная борьба на рынке банковского ритейла ЮФО постепенно смещается от стратегии количественного наращивания собственных точек продаж к стратегии улучшения качества методов инновационного обслуживания клиентов.

Основополагающей тенденцией функционирования регионального рынка финансовых услуг является диспропорциональное развитие как самой банковской системы, так и отдельных кредитно-финансовых институтов. В этой связи имеет место асимметричный процесс формирования и развития финансовой

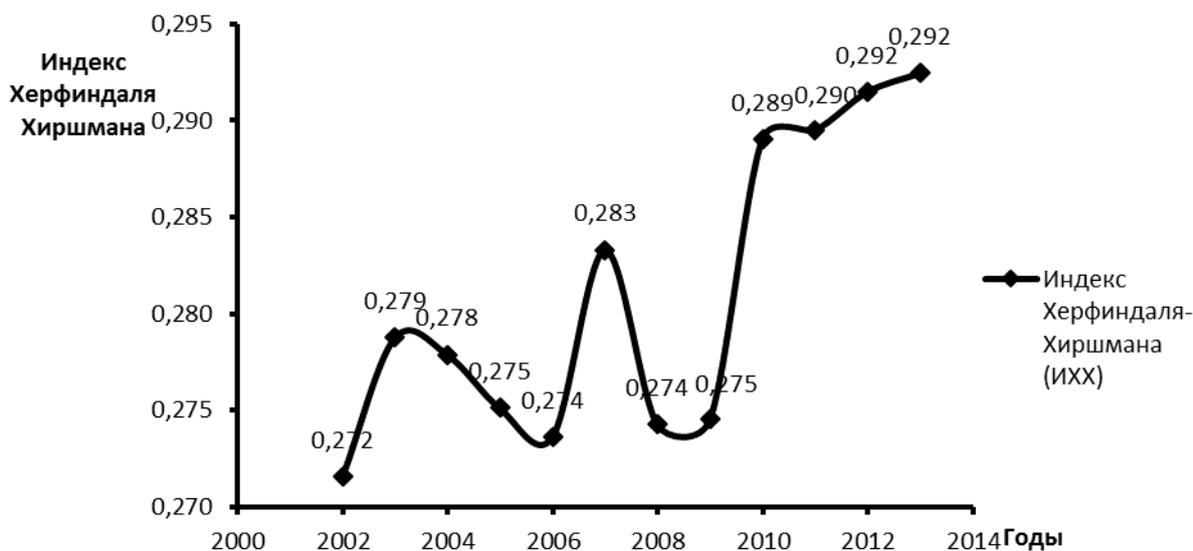


Рис. 1. Институциональная насыщенность рынка банковских услуг ЮФО филиалами кредитных организаций<sup>1</sup>

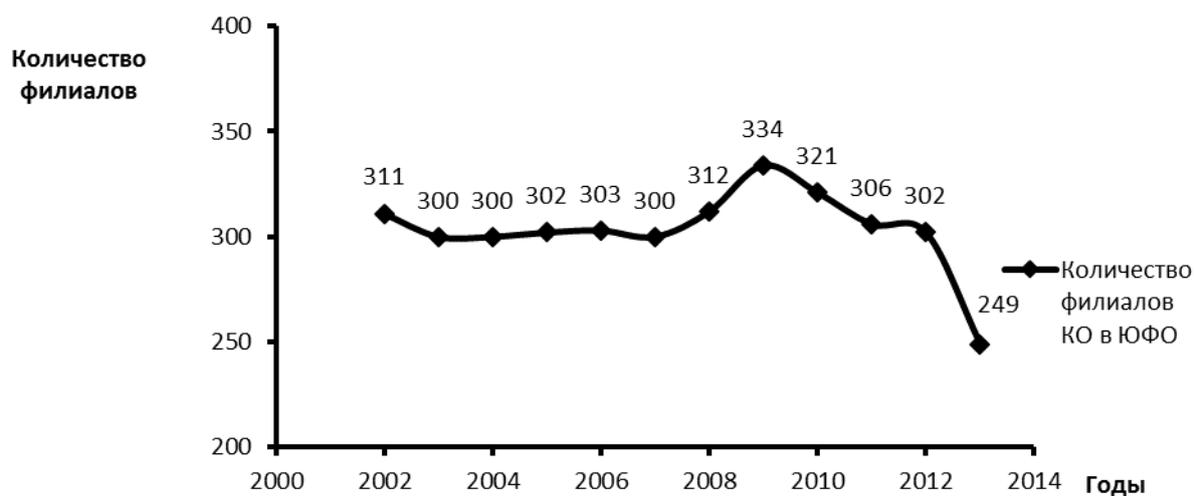


Рис. 2. Количество филиалов кредитных организаций (КО) на рынке банковских услуг ЮФО<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Составлено автором на основе: ЦБ РФ. Показатели деятельности кредитных организаций. Справка о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе. – [электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdko\\_sub](http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdko_sub)

<sup>2</sup> Составлено автором на основе: ЦБ РФ. Показатели деятельности кредитных организаций. Справка о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе. – [электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdko\\_sub](http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdko_sub)

индустрии, связанный с предоставлением населению, хозяйствующим субъектам, домохозяйствам широкого набора финансовых услуг. Преодоление этой асимметрии, по мнению автора, требует создания современной инфокоммуникационной финансовой инфраструктуры, в которой главная роль отводится наличию и развитию технологий, инструментов и методов, способствующих удовлетворению растущего потребительского спроса. Особую актуальность в реализации данных подходов приобретают современные методы анализа и прогнозирования направления развития рынка розничных банковских услуг, разработка соответствующей банковской стратегии, а также своевременная корректировка финансового поведения кредитно-финансовых институтов.

#### *4. Взаимосвязь уровня конкуренции и финансового поведения кредитной организации.*

Автором обосновано, что разработка эффективной банковской стратегии позволит сформировать адекватное уровню развития рынка финансовое поведение кредитно-финансового института, которое будет способствовать успешному соперничеству и дальнейшему развитию. Соискателем предложена логическая структура построения стратегии, которая, с одной стороны, направлена на достижение целей самого банка, а с другой – на удовлетворение социальных потребностей общества, что в итоге приводит к интеграции интересов корпоративного и общественного уровней.

В качестве результативных показателей диссертантом определены совокупный индекс насыщенности рынка банковскими услугами, который отражает степень обеспеченности банковскими услугами населения региона, и экономическая добавленная стоимость, которая позволяет оценить рыночную эффективность деятельности банка.

Оценка уровня обеспеченности региона банковскими услугами по методике ЦБ РФ через расчет совокупного индекса обеспеченности банковскими услугами региона отражает не только социальную составляющую развития банковского дела, выражающуюся соответствующим уровнем насыщенности банковскими продуктами и услугами, но еще показывает уровень развития конкуренции. Чем выше уровень насыщенности рынка банков-

скими услугами, тем сложнее конкурировать за ограниченный платежеспособный спрос со стороны населения.

Это приводит к возникновению потребности в корректировке финансового поведения кредитно-финансового института в соответствии с уровнем конкуренции.

В табл. 1 автором предложена дифференциация видов финансового поведения в зависимости от значения совокупного индекса обеспеченности региона банковскими услугами.

Таблица 1

Виды финансового поведения на розничном рынке банковских услуг<sup>3</sup>

Вид финансового поведения	Значение совокупного индекса обеспеченности региона банковскими услугами	Содержание
Традиционное	до 0,81	Целесообразно использовать как наименее затратный вид финансового поведения; учитываются только интересы банка
Клиенто-ориентированное	0,81 – 0,93	Целесообразно увеличивать уровень затрат на проведение маркетинговых исследований рынка, улучшение качества банковских продуктов и услуг; во взаимоотношениях между клиентом и банком преобладают интересы банка
Инновационное	свыше 0,93	Целесообразно применять инновационные методы и приемы, способствующие выстраиванию взаимовыгодных отношений на основе интеграции интересов банка и клиента; характеризуется наиболее затратными способами формирования финансового поведения

Разработанная автором табл. 1, характеризующая выбор вида финансового поведения в зависимости от уровня конкуренции на розничном рынке банковских услуг, задает вектор развития кредитно-финансового института при изменении совокупного индекса обеспеченности региона банковскими услугами. Так, инновационное финансовое поведение целесообразно формировать при значении контрольного показателя свыше 0,93, что обусловлено активным развитием кредитно-финансовых отношений на

<sup>3</sup> Разработано автором по результатам исследования

розничном рынке банковских услуг, увеличением его насыщенности по количеству банков, ростом деловой активности и денежных доходов населения. В связи с этим увеличение качества жизни населения, финансовой грамотности приводит к трансформации рынка продавцов в рынок покупателей, что способствует расширению микросегментации клиентских групп при одновременном возрастании требований к банку по качеству предоставляемых продуктов и услуг.

*5. Инновационное финансовое поведение на основе финансового супермаркета.*

Текущая высоко конкурентная среда на рынке банковских услуг остро обозначила проблему конкурентоспособности малых и средних региональных банков. Решение этой проблемы, по мнению автора, возможно посредством разработки и применения инновационного финансового поведения на розничном рынке банковских услуг на основе стратегии финансового супермаркета, которая в условиях глобализации становится преобладающей в финансовом бизнесе.

Автором обосновывается целесообразность создания обособленного юридического лица для реализации функции продавца финансовых продуктов и услуг на рынке банковского ритейла, учредителями которого являются кредитно-финансовые институты. Основной целью деятельности предлагаемой соискателем структуры будет выступать увеличение количества продаж участников финансового супермаркета и расширение экспансии на новые локальные финансовые рынки, а не извлечение собственной прибыли. В этой связи внутреннюю структуру финансового супермаркета, по мнению соискателя, целесообразно формировать путем создания структурных подразделений, которые непосредственно отвечают за ключевые компетенции, остальные функции передаются на аутсорсинг.

Принципы реализации модели финансового супермаркета, по мнению автора, должны определяться на основе выделения ключевых блоков. Все принципы имеют равнозначное значение для успешного и динамичного развития всей структуры и увеличения конкурентоспособности кредитно-финансовых институтов интегрированных в финансовый супермаркет.

В диссертационной работе рассмотрены варианты формирования доходных и расходных статей «Финансового супермаркета» в контексте взаимоотношений с материнскими кредитно-финансовыми институтами. Так, в зависимости от того, какая организационно-правовая форма функционирования будет определена на начальном этапе проектирования (коммерческая или некоммерческая) всей системы финансового супермаркета, соискателем предложены два варианта определения доходной части:

1. Условно фиксированный процент комиссионного вознаграждения от суммы предоставленных кредитов и привлеченных вкладов, который определяется в соответствии с текущей конъюнктурой рынка.

2. Формирование комиссионного вознаграждения в зависимости от фактически произведенных затрат финансового супермаркета в отчетном периоде.

Для первого случая актуальна следующая формула:

$$D_{\text{фс}} = K_1 * \Sigma K + K_2 * \Sigma D, \text{ где} \quad (1)$$

$D_{\text{фс}}$  – общие доходы финансового супермаркета;

$K_1$  – коэффициент комиссионного вознаграждения за проданные кредитные продукты;

$K_2$  – коэффициент комиссионного вознаграждения за проданные депозитные продукты;

$\Sigma K$  – общая сумма реализованных кредитов в рублях;

$\Sigma D$  – общая сумма привлеченных депозитов в рублях.

Для второго случая формула имеет вид:

$$\begin{cases} Z_{\text{фс}} = D_{\text{фс}} \\ D_{\text{фс}} = K_1 * \Sigma K + K_2 * \Sigma D, \text{ где} \\ K_2 = 0,6 * K_1 \end{cases} \quad (2)$$

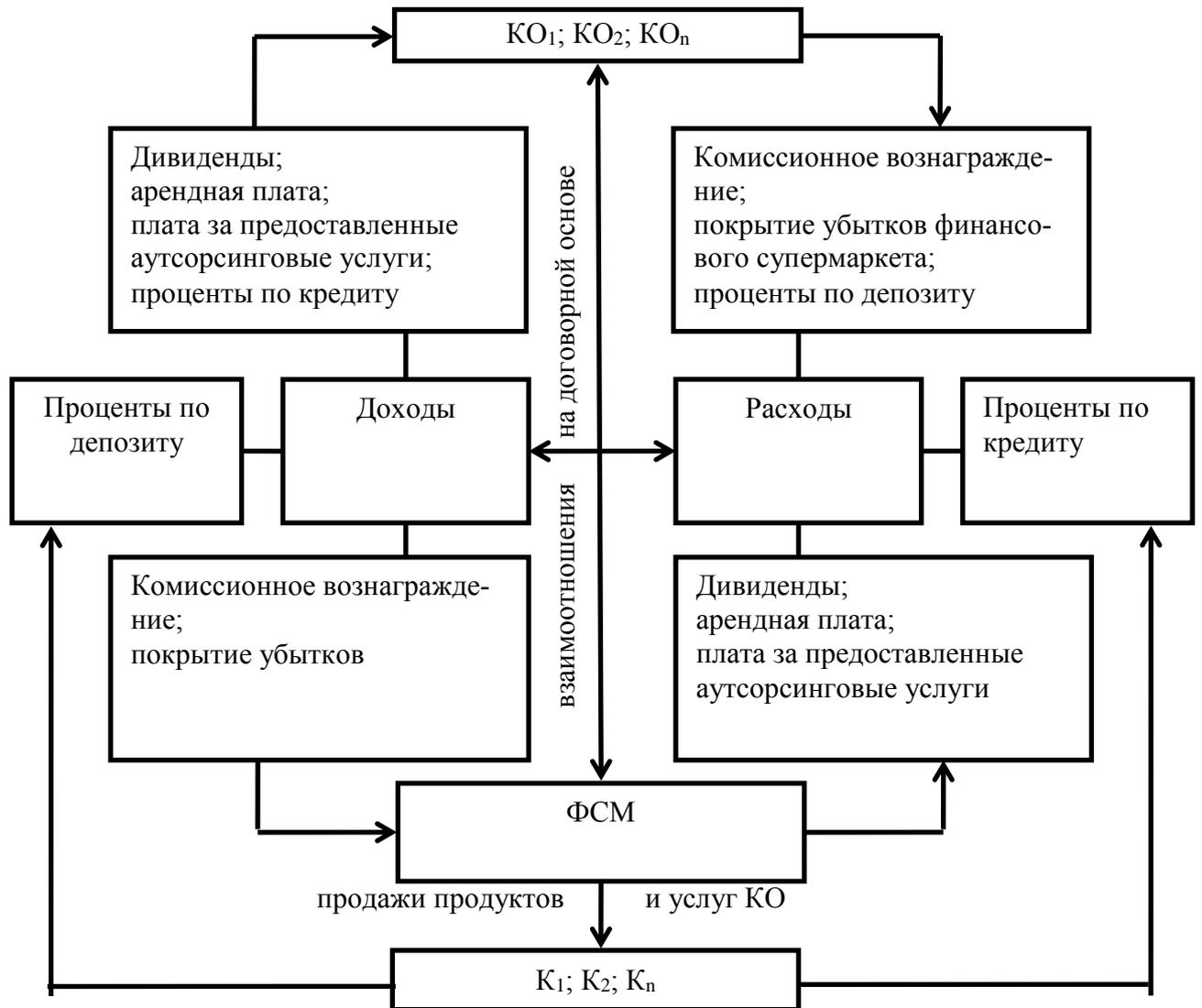
$Z_{\text{фс}}$  – общие затраты финансового супермаркета.

Данная система уравнений предлагает возможность определить затраты каждого участника финансового супермаркета через значение коэффициентов.

На рис. 1 представлена общая схема формирования и распределения доходов и расходов финансового супермаркета, и кредитно-финансовых институтов интегрированных в него.

Обоснование эффективности реализации модели финансово-

го супермаркета представляет собой довольно сложную задачу с точки зрения методической и практической реализации. Проблемы обоснования расчетов связаны в первую очередь со слабой информационной и методической базой расчета эффективности.



КО – кредитно-финансовый институт интегрированный в финансовый супермаркет;  
 ФСМ – финансовый супермаркет;  
 К – клиенты финансового супермаркета

Рис. 1. Схема потоков доходов и расходов финансового супермаркета и его субъектов<sup>4</sup>

В этой связи автором предложено проводить оценку эффективности по алгоритму, основанном на оценке изменения сумм реализованных основных банковских продуктов и услуг (кредит-

<sup>4</sup> Разработано автором по результатам исследования

ные и депозитные услуги), а также соотношении этого изменения к уровню затрат на их реализацию.

В диссертационной работе алгоритм оценки эффективности реализации модели финансового супермаркета базируется на разработанной автором совокупности математических формул.

Оценка эффективности реализации инновационной модели «Финансовый супермаркет» автором осуществлена на примере банков: «Геленджик-Банк», «Кубанский Универсальный Банк», «Новопокровский» (табл. 2, табл. 3).

В качестве базового сценария развития каждого банка были определены средние значения соответствующих показателей за период 2008 - 2012 гг. Основным условием объединения автором выбран рост экономической добавленной стоимости банка при установлении нормы доходности на капитал, который сложился за пять лет.

Из табл. 2 видно, что при интеграции в финансовый супермаркет произойдут положительные изменения для каждой кредитной организации. Так, произойдет увеличение локальных рынков вдвое, на которые получают доступ участники системы. Также произойдет рост точек продаж от 5 до 8 для каждого кредитно-финансового института при одновременном снижении издержек на одну торговую точку от 1 031 руб. у банка «Новопокровский», до 10 507 руб. у «Кубанского Универсального Банка». Наибольшее увеличение кредитов и депозитов на тысячу рублей у банка «Новопокровский», что обусловлено наибольшим притоком привлеченных депозитов (на 10 %).

Данные, приведенные в табл. 3, показывают, что интеграция участников в финансовый супермаркет экономически обоснована при минимальном росте депозитов на 2 % в «Кубанском Универсальном Банке» и на 10% в банке «Новопокровский». «Геленджик-Банк» получит выгоду от интеграции и при нулевом росте привлеченных депозитов, благодаря снижению общих расходов на обеспечение деятельности.

По мнению соискателя, предложенная бизнес-модель позволит решить ряд задач, стоящих перед мелкими и средними банковскими структурами.

Таблица 2

Оценка эффективности внедрения финансового супермаркета<sup>5</sup>

Показатель	Финансовый супермаркет			Геленджик-Банк			Кубанский Универсальный Банк			Банк Новопокровский		
	Базовый сценарий	Перспективный сценарий	Абсолютное изменение	Базовый сценарий	Перспективный сценарий	Абсолютное изменение	Базовый сценарий	Перспективный сценарий	Абсолютное изменение	Базовый сценарий	Перспективный сценарий	Абсолютное изменение
Минимальный прирост привлеченных депозитов физических лиц, %	-	-	0	-	-	-	-	2	-	-	10	-
Количество локальных рынков, шт.	9	3	9	5	5	5	1	9	8	4	9	4
Количество точек продаж, шт.	9	5	10	5	10	5	2	10	8	5	10	5
Расходы связанные с обеспечением деятельности розничного блока, тыс. руб.	49 675	26 404	21 448	-4 956	29 731	30 073	29 731	30 073	341	14 930	19 544	4 615
Средние издержки на одну торговую точку в части розничного блока, тыс. руб.	5 519	4 890	2 145	-2 745	13 514	3 007	13 514	3 007	-10 507	2 986	1 954	-1 031
Депозиты, полученные от физических лиц, тыс. руб.	1 406 362	424 117	424 117	0	494 656	504 549	494 656	504 549	9 893	434 269	477 696	43 427
Кредиты, выданные физическим лицам, тыс. руб.	664 448	97 259	97 259	0	445 428	455 322	445 428	455 322	9 893	68 441	111 868	43 427
Затраты на реализацию кредитов, тыс. руб.	31 047	16 503	13 405	-3 098	18 582	18 795	18 582	18 795	213	9 331	12 215	2 884
Затраты на привлечение депозитов, тыс. руб.	18 628	9 902	8 043	-1 859	11 149	11 277	11 149	11 277	128	5 599	7 329	1 731
Увеличение кредитов на единицу затрат, тыс. руб.	-	0,000	-	-	0,526	-	0,526	-	-	3,555	-	-
Увеличение депозитов на единицу затрат, тыс. руб.	-	0,000	-	-	0,877	-	0,877	-	-	5,925	-	-

<sup>5</sup> Рассчитано автором на основе данных годовой бухгалтерской отчетности банков «Геленджик-Банк», «Кубанский Универсальный Банк», «Новопокровский»

Таблица 3

**Оценка изменения экономической добавленной стоимости  
банков интегрированных в финансовый супермаркет<sup>6</sup>**

Показатель	Геленджик-Банк			Кубанский Универсальный Банк			Банк Новопокровский		
	Базовый сценарий	Перспективный сценарий	Абсолютное изменение	Базовый сценарий	Перспективный сценарий	Абсолютное изменение	Базовый сценарий	Перспективный сценарий	Абсолютное изменение
Минимальный прирост привлеченных депозитов физических лиц, %	-	0	-	-	2	-	-	10	-
Итого доходы, в т.ч., тыс. руб.	342 205	342 205	0	328 028	311 555	1 287	1 019 965	1 027 466	7 501
- процентные доходы от предоставленных кредитов физическим лицам, тыс. руб.	18 819	18 819	0	57 958	31 140	1 287	11 821	19 322	7 501
Итого расходы, в т.ч., тыс. руб.	318 512	313 556	-4 956	310 603	18 769	952	984 640	992 038	7 398
- процентные расходы по депозитам физических лиц, тыс. руб.	30 455	30 455	0	30 529	543 652	611	27 831	30 614	2 783
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	25 406	30 363	4 956	18 434	311 555	335	37 104	37 207	103
Капитал, тыс. руб.	172 313		-	543 652		-	433 076		-
Норма доходности на капитал, %	14,74		-	3,39		-	8,57		-
Экономическая добавленная стоимость, тыс. руб.	0	4 956	4 956	0	335	335	0	103	103

<sup>6</sup> Рассчитано автором на основе данных годовой бухгалтерской отчетности банков «Геленджик-Банк», «Кубанский Универсальный Банк», «Новопокровский»

1. Обеспечить собственную независимость в современных конкурентных условиях, отличающихся крайне высокими темпами слияний и поглощений на банковском рынке РФ.

2. Выйти на новые локальные рынки розничных банковских продуктов и услуг.

3. Увеличить свою долю на рынке банковского ритейла.

4. Сократить относительные затраты на содержание и развитие филиальной сети и других коммуникационных каналов продвижения продуктов и услуг.

5. Сформировать сильный и успешный бренд.

6. Увеличить собственную прибыль.

Развитие кредитно-финансовых институтов по модели инновационного финансового поведения позволит действительно конкурировать, сочетать с большей эффективностью интересы поставщиков и потребителей финансовых услуг.

**Результаты диссертационного исследования нашли отражения в следующих публикациях автора.**

### *Статьи в изданиях, рекомендованных ВАК*

1. Латынин, Д.В. Проблемы формирования маркетинговых стратегий региональных банков на рынке розничных финансовых услуг // Д.Я. Родин, Д.В. Латынин / Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2011. - № 43 (85). – 0,7 п.л. (авт. - 0,35 п.л.).

2. Латынин, Д.В. Развитие регионального рынка финансовых услуг в условиях структурной модернизации банковского сектора Краснодарского края в преддверии XXII Зимних Олимпийских игр 2014 в г. Сочи // Л.Ю. Питерская, Д.Я. Родин, Д.В. Латынин / Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2012. - № 5 (95). – 1,0 п.л. (авт. - 0,33 п.л.).

3. Латынин, Д.В. Формирование инновационного финансового поведения банковских кредитно-финансовых институтов на розничном рынке банковских услуг // Д.В. Латынин / Современная экономика: проблемы и решения. - 2012. - № 3. – 0,85 п.л.

4. Латынин, Д.В. Оценка эффективности внедрения стратегии финансового супермаркета, как модели инновационного финан-

сового поведения банка / Д.В. Латынин // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. - №03 (097). - Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/03/pdf/73.pdf> - 0,7 п.л.

### *Публикации в других изданиях*

5. Латынин, Д.В. Теоретические и практические аспекты формирования маркетинговых конкурентоспособных стратегий региональных банков на рынке банковского ритейла / Д.Я. Родин, Д.В. Латынин // Современное предпринимательство и мировая экономика: тенденции и практика: коллективная монография; под ред. О.И. Кирикова. – Воронеж, 2011. – 0,65 п.л. (авт. – 0,32 п.л.).

6. Латынин, Д.В. Модель стратегии финансового супермаркета и принципы ее функционирования / Л.Ю. Питерская, Д.В. Латынин // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и решения. Сборник материалов VII Всерос. науч.-практ. конф. Новосибирск, 2013. – 0,32 п.л. (авт. – 0,16 п.л.).

7. Латынин, Д.В. Организационно-экономический механизм функционирования финансового супермаркета / Л.Ю. Питерская, Д.В. Латынин // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и решения. Сборник материалов VII Всерос. науч.-практ. конф. Новосибирск, 2013. – 0,41 п.л. (авт. – 0,2 п.л.).

8. Латынин, Д.В. Инновационная модель финансового поведения кредитных организаций на основе стратегии финансового супермаркета / Д.В. Латынин // Наука как основа мирного диалога: международная заочная конференция. – Донецк, 2014. – 0,25 п.л.

9. Латынин, Д.В. Взаимосвязь финансового поведения кредитной организации и ее стратегии / Д.В. Латынин // Экономическое развитие рынков, регионов, стран в эпоху перемен и потрясений: международная научно-практическая конференция. – Москва, 2014. – 0,21 п.л.

10. Латынин, Д.В. Виды финансового поведения кредитно-финансовых институтов на рынке банковских услуг / Д.В. Латынин // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы

и результаты: международная научно-практическая конференция (ФПИ-11). – Новосибирск, 2014. – 0,22 п.л.

11. Латынин, Д.В. Теоретические аспекты функционирования розничного рынка банковских услуг / Д.В. Латынин // Актуальные вопросы экономики и финансов в условиях современных вызовов российского и мирового хозяйства: II международная научно-практическая конференция. – Самара, 2014. – 0,21 п.л.

12. Латынин, Д.В. Финансовое поведение как условие обеспечения конкурентоспособности банковских институтов / Д.В. Латынин // Тенденции развития экономической науки на просторах стран СНГ и зарубежья в XXI веке: XIX международная научно-практическая конференция. – Санкт-Петербург, 2014. – 0,18 п.л.