

Капутин Антон Юрьевич
Московская международная академия

Региональная политика коммерческих банков: теоретический анализ

Аннотация. Статья посвящена региональной политике коммерческих банков и ее значению в контексте обеспечения доступа к финансовым ресурсам и услугам для различных категорий клиентов в разных регионах. В условиях глобализации и интеграции финансовых рынков актуальность исследования данной темы возрастает, поскольку банки должны адаптировать свои стратегии к специфическим экономическим и социальным условиям регионов. Рассматриваются ключевые аспекты, влияющие на развитие региональных банков, такие как ограниченные ресурсы, недостаточная диверсификация бизнеса и высокая конкуренция со стороны крупных банков.

Исследуется роль коммерческих банков в поддержке малого и среднего бизнеса, а также их участие в государственных программах. Упоминаются примеры успешных практик крупных банков, таких как Сбербанк и ВТБ, по развитию филиальной сети в отдаленных регионах и созданию специализированных кредитных продуктов, учитывающих местные экономические условия.

В то же время рассматриваются проблемы, с которыми сталкиваются региональные банки, такие как нехватка информации о заёмщиках и высокий уровень кредитных рисков. Для повышения эффективности региональной политики предлагаются меры по развитию информационных технологий, стимулированию инновационных проектов и сотрудничеству с местными органами власти.

В заключение следует подчеркнуть, что успешная региональная политика коммерческих банков является ключом к устойчивому развитию как банковской системы, так и экономики в целом. Будущее этой политики будет зависеть от способности банков к инновациям, гибкости в принятии решений и готовности к сотрудничеству с другими участниками экономической системы.

Ключевые слова: региональная политика, коммерческие банки, финансовые ресурсы, филиальная сеть, малый и средний бизнес, социальная ответственность, инновации, кредитные риски.

Kaputin Anton Yurievich
Moscow International Academy

Regional policy of commercial banks: theoretical analysis

Annotation. The article is devoted to the regional policy of commercial banks and its importance in the context of ensuring access to financial resources and services for various categories of customers in different regions. In the context of globalization and integration of financial markets, the relevance of research on this topic is increasing, since banks must adapt their strategies to the specific economic and social conditions of the regions. The key aspects affecting the development of regional banks are considered, such as limited resources, insufficient business diversification and high competition from large banks.

The role of commercial banks in supporting small and medium-sized businesses, as well as their participation in government programs, is being investigated. Examples of successful practices of large banks such as Sberbank and VTB in developing a branch network in remote regions and creating specialized credit products that take into account local economic conditions are mentioned.

At the same time, the problems faced by regional banks, such as a lack of information about borrowers and a high level of credit risks, are being considered. To increase the effectiveness of regional policy, measures are proposed to develop information technologies, stimulate innovative projects and cooperate with local authorities.

In conclusion, it should be emphasized that the successful regional policy of commercial banks is the key to the sustainable development of both the banking system and the economy as a whole. The future of this policy will depend on banks' ability to innovate, flexibility in decision-making and willingness to cooperate with other participants in the economic system.

Keywords: regional policy, commercial banks, financial resources, branch network, small and medium-sized businesses, social responsibility, innovations, credit risks.

Региональная политика коммерческих банков представляет собой важный аспект их деятельности, поскольку именно с её помощью финансовые институты обеспечивают доступ к кредитным ресурсам и услугам для различных категорий клиентов в разных регионах. В условиях глобализации и интеграции финансовых рынков актуальность исследования данной темы возрастает, что обусловлено необходимостью адаптации банковских стратегий к специфическим экономическим и социальным условиям различных регионов.

Развитие региональных банков может быть затруднено множеством факторов, которые влияют на их способность конкурировать с крупными национальными и международными финансовыми учреждениями. Рассмотрим некоторые из основных причин, по которым региональные банки могут сталкиваться с трудностями в своем развитии:

1. Ограниченные ресурсы: региональные банки, как правило, имеют меньшие финансовые и кадровые ресурсы по сравнению с крупными банками. Это ограничивает их возможности для инвестиций в новые технологии, маркетинг и расширение сети филиалов.

2. Недостаточная диверсификация бизнеса: многие региональные банки могут сосредоточиться на узком круге услуг и клиентов, что делает их более уязвимыми к экономическим колебаниям и изменениям в спросе на их продукты.

3. Низкий уровень финансовой грамотности населения: в некоторых регионах может быть низкий уровень финансовой грамотности, что затрудняет привлечение клиентов и продажу более сложных финансовых продуктов.

4. Конкуренция с крупными банками: крупные банки, обладая более широкими ресурсами и возможностями, могут предложить более выгодные условия кредитования и обслуживания клиентов, что затрудняет региональным банкам привлечение и удержание клиентов.

5. Проблемы с доступом к финансированию: региональные банки могут столкнуться с трудностями при привлечении депозитов, особенно если население предпочитает более крупные и известные банки.

6. Низкая технологическая адаптация: в условиях быстрого развития финансовых технологий (FinTech) региональные банки могут не успевать за изменениями и внедрением новых технологий, что ограничивает их конкурентоспособность.

7. Необходимость соблюдения нормативных требований: соответствие требованиям регуляторов может быть сложной задачей, особенно для малых и средних региональных банков, что требует дополнительных ресурсов и времени.

8. Ограниченные возможности для инноваций: региональные банки могут не располагать достаточными ресурсами для разработки и внедрения инновационных финансовых продуктов, что снижает их привлекательность для клиентов.

9. Отсутствие сетевого эффекта: региональные банки могут не иметь достаточной сети для взаимодействия с другими финансовыми учреждениями или платформами, что ограничивает их возможности для сотрудничества и обмена информацией.

10. Климатические и экономические факторы: региональные банки могут быть более подвержены рискам, связанным с экономическими проблемами в конкретных регионах, такими как экономический спад, изменения в законодательстве или стихийные бедствия.

В результате этих факторов региональные банки могут испытывать трудности в росте и развитии, что может сказаться на их способности обеспечивать финансирование и услуги для местных сообществ [2].

В это же самое время, в условиях, когда региональные банки по каким-то причинам не могут обеспечить устойчивое территориальное развитие, финансовые институты, сосредоточенные в столичных городах, активно развивают систему филиалов и представительств, обеспечивая сетевое региональное развитие.

Столичные банки стремятся развивать филиальную сеть по нескольким ключевым причинам, которые способствуют их общему росту и конкурентоспособности на рынке [3]. Вот основные из них:

1. Увеличение клиентской базы: открытие новых филиалов позволяет банкам привлекать больше клиентов, расширяя свое присутствие в различных регионах. Это особенно важно для привлечения клиентов, которые предпочитают традиционные каналы обслуживания.

2. Доступ к новым рынкам: филиальная сеть позволяет банкам выходить на новые географические рынки и обслуживать клиентов в разных регионах, что способствует диверсификации источников дохода и снижает зависимость от экономической ситуации в одном конкретном регионе.

3. Повышение конкурентоспособности: наличие обширной сети филиалов позволяет банкам конкурировать с другими финансовыми учреждениями, обеспечивая более широкий доступ к своим услугам. Это позволяет столичным банкам занимать лидирующие позиции на рынке.

4. Увеличение объема сделок: филиалы могут способствовать росту объемов кредитования и привлечению депозитов, поскольку они предоставляют клиентам возможность легко взаимодействовать с банком и получать услуги на месте.

5. Снижение операционных рисков: развитие филиальной сети может помочь банкам сбалансировать риски, связанные с концентрацией операций в одном месте. Это также позволяет им быть более устойчивыми к экономическим колебаниям в отдельных регионах.

6. Улучшение обслуживания клиентов: филиалы обеспечивают персонализированный подход к обслуживанию клиентов, что может повысить уровень удовлетворенности и лояльности. Клиенты могут обращаться в филиалы для решения своих финансовых вопросов и получения консультаций.

7. Синергия с другими продуктами и услугами: наличие филиалов позволяет банкам более эффективно предлагать дополнительные продукты и услуги, такие как страхование, инвестиции и ипотечное кредитование, что повышает общую прибыльность.

8. Установление партнерских отношений: развитие филиальной сети может открыть возможности для сотрудничества с местными предприятиями, государственными учреждениями и другими организациями, что может быть выгодно как для банка, так и для партнеров.

9. Формирование бренда и репутации: широкая филиальная сеть способствует укреплению бренда банка, повышая его узнаваемость и доверие клиентов. Это также может быть полезно для привлечения новых клиентов.

10. Инновации и адаптация к изменениям: филиалы могут служить площадками для тестирования новых продуктов и услуг, а также для получения обратной связи от клиентов, что помогает банкам адаптироваться к изменениям на рынке.

Таким образом, развитие филиальной сети является стратегически важным шагом для столичных банков, позволяющим им укреплять свои

позиции на рынке, увеличивать объёмы операций и обеспечивать более высокий уровень обслуживания клиентов [4].

Региональная политика коммерческих банков, находящихся в столице, или региональных центрах, ориентируется на создание филиальной сети и охватывает множество аспектов, связанных с территориальным распределением ресурсов, финансовым обеспечением и инвестициями. Основными задачами данной политики являются:

- Определение приоритетных регионов для инвестирования: в зависимости от экономической ситуации уровень развития инфраструктуры и потребности в кредитовании могут значительно различаться. Банки должны учитывать эти факторы при выборе регионов для реализации своих программ.

- Адаптация продуктов и услуг: учитывая разнообразие потребностей клиентов в разных регионах, коммерческие банки должны разрабатывать и предлагать адаптированные финансовые продукты, соответствующие специфике местного рынка.

- Снижение кредитных рисков: риски, связанные с кредитованием, могут значительно различаться в зависимости от региона. Банки должны разрабатывать стратегии, позволяющие минимизировать риски, связанные с недостатком информации о заемщиках и экономической ситуацией в регионе.

- Социальная ответственность: в рамках своей региональной политики банки должны учитывать не только финансовую выгоду, но и социальные последствия своей деятельности. Это подразумевает участие в социальных проектах, направленных на развитие местных сообществ.

В России региональная политика коммерческих банков во многом определяется спецификой экономического развития страны, разнообразием её регионов и уровнем их финансовой грамотности. В условиях существующих диспропорций в экономическом развитии различных субъектов Федерации банки вынуждены адаптировать свои стратегии.

Многие коммерческие банки активно участвуют в государственных программах, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса (МСБ) в регионах. Это позволяет им не только расширить клиентскую базу, но и снизить кредитные риски.

Коммерческие банки, такие как Сбербанк и ВТБ, активно развивают свои филиальные сети в отдалённых и менее развитых регионах, что позволяет им обеспечить доступность банковских услуг для населения и бизнеса.

Многие коммерческие банки разрабатывают специальные кредитные продукты, учитывающие специфику местной экономики. Например, в аграрных регионах часто предлагаются кредиты на закупку сельскохозяйственной техники и средств защиты растений.

Несмотря на положительные аспекты региональной политики коммерческих банков, существуют и значительные проблемы. К ним можно отнести [1]:

- Нехватка информации о заемщиках: в ряде случаев банки сталкиваются с нехваткой информации о финансовом состоянии местных предприятий и физических лиц, что усложняет процесс принятия решений о кредитовании.

- Высокий уровень кредитных рисков: в условиях экономической нестабильности в отдельных регионах риск неплатежеспособности заемщиков значительно возрастает.

- Нерегулярные потоки депозитов: в зависимости от региональных экономических условий потоки депозитов могут значительно варьироваться, что затрудняет планирование ресурсного обеспечения банка.

Для повышения эффективности региональной политики коммерческих банков необходимы меры по [4]:

- развитию информационных технологий, внедрению современных информационных систем и технологий позволит улучшить оценку кредитоспособности заемщиков и снизить риски.

- стимулированию инновационных проектов: банки должны активно поддерживать инновационные проекты, направленные на развитие местной экономики, что позволит им занять конкурентные позиции на рынке.

- сотрудничеству с местными органами власти, установлению партнерских отношений с местными администрациями позволит более эффективно разрабатывать и реализовывать региональные программы.

Таким образом, региональная политика коммерческих банков является важным инструментом, позволяющим обеспечить устойчивое развитие как банковской системы, так и экономики в целом. Учитывая многообразие условий и потребностей различных регионов, коммерческие банки должны адаптировать свои стратегии, что обеспечит им конкурентные преимущества и позволит внести значительный вклад в развитие регионов.

Будущее региональной политики коммерческих банков зависит от их способности к инновациям, гибкости в принятии решений и готовности к сотрудничеству с другими участниками экономической системы.

Список источников

1. Авдеева И.Л., Ананченкова П.И., Белолипецкая А.Е., Боброва Е.А., и др. Интеграция кадровой политики в систему управления национальными проектами. Монография. – Орел: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2020.

2. Гордина В.В. Формирование кредитной политики коммерческого банка с учетом региональных особенностей. Финансы и кредит. 2012. № 48 (528). С. 26-35.

3. Колоскова Н.В., Чистякова О.А. Анализ кредитной политики коммерческих банков, реализуемой на региональных финансовых рынках. Финансы и кредит. 2020. Т. 26. № 9 (801). С. 2005-2028.

4. Крылова Е.Б., Савдерова А.Ф. оценка влияния региональных факторов на депозитную политику коммерческих банков. Oeconomia et Jus. 2022. № 2. С. 38-43.

5. Лемжина Л.В. особенности кредитной политики региональных коммерческих банков. Экономические науки. 2008. № 38. С. 337-341.

6.

Информация об авторе

Капутин Антон Юрьевич, аспирант Московской международной академии,
г. Москва, Россия

Information about the author

Kapustin Anton Yurievich, PhD student at the Moscow International Academy,
Moscow, Russia