

МЕСТО И РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ И МЕЖДУНАРОДНОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Петророва Ю.С.

*магистрант кафедры теории финансов, кредита и налогообложения,
Волгоградский государственный университет,
Россия, Волгоград*

Дорждеев Александр Владимирович

*Профессор, доктор экономических наук, доцент,
Волгоградский государственный университет,
Россия, Волгоград*

PLACE AND ROLE OF REGIONAL COMMERCIAL BANKS IN THE DOMESTIC AND INTERNATIONAL FINANCIAL MARKET

Petrosova Yunona Snepanovna

*Volgograd State University,
Volgograd, Volgograd region, Russian Federation
Dorzhdееv Aleksandr Vladimirovich*

*Doctor of Economics, Associate Professor, Professor,
Volgograd State University*

DOI: 10.31618/nas.2413-5291.2020.3.61.331

АННОТАЦИЯ

Создание местного финансового рынка предполагает наличие региональной сети коммерческих банков, страховых компаний, инвестиционных фондов и других кредитно-финансовых учреждений, основной целью которых является обеспечение движения капитала как на межмуниципальном, так и на межотраслевом уровне. Финансово-кредитные учреждения - посредники между производственными предприятиями региона. Они выполняют важную функцию - функцию передачи финансовых и кредитных ресурсов в регион и являются катализатором деловой активности в регионе. Коммерческие банки, страховые компании, инвестиционные фонды направляют финансовые и кредитные ресурсы в те области экономики региона, которые обеспечивают максимальную отдачу и самую быструю отдачу.

ANNOTATION

The creation of a local financial market presupposes the existence of a regional network of commercial banks, insurance companies, investment funds and other credit and financial institutions, the main purpose of which is to ensure the movement of capital both at the inter-municipal and intersectoral levels. Financial and credit institutions are intermediaries between production enterprises in the region. They perform an important function - the function of transferring financial and credit resources to the region and are a catalyst for business activity in the region. Commercial banks, insurance companies, investment funds direct financial and credit resources to those areas of the region's economy that provide the maximum return and the fastest return.

Ключевые слова: коммерческий банк; региональный коммерческий банк; роль региональных коммерческих банков; отечественный финансовый рынок; международный финансовый рынок.

Keywords: commercial bank; regional commercial bank; the role of regional commercial banks; domestic financial market; international financial market.

В последние годы одной из основных тенденций развития коммерческих банков является укрупнение банковского капитала. Мелкие и средние региональные банки были поглощены московскими банками. Эта тенденция усугубляется тем, что местные банки сталкиваются с трудностями, связанными с экономическим кризисом. Снижение продуктивности; Неуплата; Сокращение инвестиций; Нехватка рабочей силы. Местные банки были вынуждены адаптироваться к реструктуризации банковской системы и ужесточить правила Банка России.

Сфера деятельности местных коммерческих банков не ограничивается территорией конкретного региона. Он имеет широкую сеть отделений и обширные региональные связи, что позволяет им получать доступ к мобильным финансовым ресурсам. Многие местные банки имеют развитую и стабильную филиальную сеть в

регионе. Открытие филиалов предоставит услуги местным предприятиям и местным предпринимателям, а также малому бизнесу и бизнесу. И нужно давать деньги в частные подсобные хозяйства.

Среди основных правил работы коммерческих банков в регионе можно выделить:

- адекватная автономия местных коммерческих банков;
- определение ссудного фонда центрального правительства и ссудного фонда коммерческих банков;
- конкурентоспособность между развивающимися банками со свободой выбора банка, который предоставляет услуги всем коммерческим организациям в регионе;
- в результате привлечения средств со счетов и вкладов перевод средств из центрального кредитного фонда в ссудные фонды коммерческих банков приравнивается к статусу банков.

Развитие финансового рынка на основе развития финансового рынка - ставка рефинансирования, стандартизация необходимого резервного фонда, создание условий для операций на открытом рынке путем покупки и продажи государственного страхования, включая регулирующие связи коммерческих банков через связи и связи с коммерческими банками.

Главное преимущество региональных банков - знание присутствия, сильных и слабых сторон региональных предприятий. Тесное личное общение между руководителем отрасли и сотрудниками регионального банка, которые, как правило, являются коренными резидентами того

места, где они работают, также является залогом успешной работы региональных банковских учреждений.

Региональные кредитные организации активно участвуют в ликвидации малых и средних предприятий. Они стремятся расширить свое присутствие на этом рынке, что составляет значительную часть их бюджета. В редких случаях региональные банки могут предоставлять ссуды крупным корпоративным клиентам из-за объема предоставляемых ссуд и необходимости для национальных регулирующих органов ограничивать размер своих собственных средств.

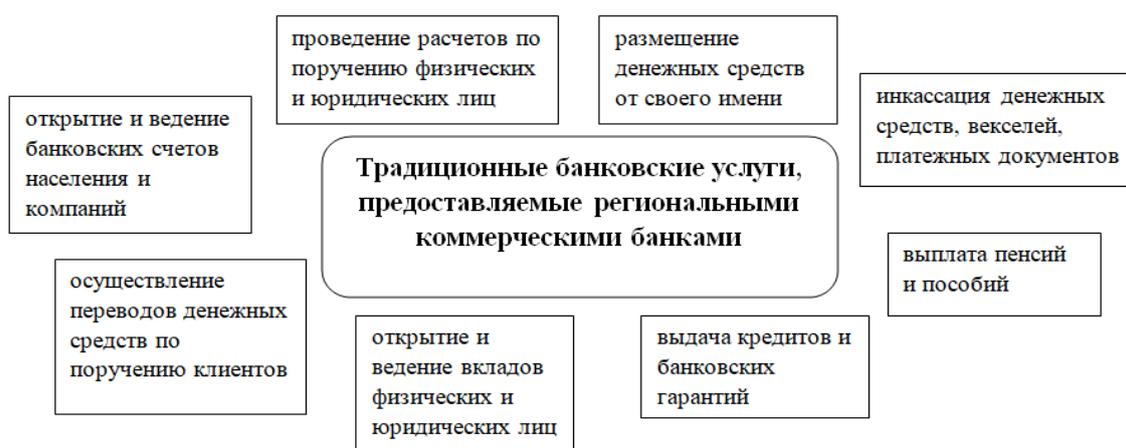


Рисунок 1 - Традиционные банковские услуги, предоставляемые региональными коммерческими банками
Источник: составлено автором

Еще одной причиной популярности кредитования малого и среднего бизнеса региональными банками является отсутствие интереса крупных банков к работе с этими финансовыми структурами из-за высоких затрат. Крупным коммерческим банкам часто не выгодно тратить время на клиентов, подавших заявки на получение небольших кредитов. Хорошо разбираясь в специфике местного бизнеса, региональные банки не боятся брать на себя риск получения высококлассных кредитов, связанных с ликвидацией малых и средних предприятий. Региональные банки часто занимают рыночные участки, которые не привлекают крупных банковских игроков из-за высокого кредитного риска и неопределенных ожиданий роста. Сельское хозяйство традиционно является одним из наиболее рискованных кредитных направлений. США, Россия, некоторые страны Евросоюза, региональные банки активно участвуют в процессе оказания финансовой помощи сельхозпредприятиям и сельхозугодьям.

Важной особенностью является способность региональных банков принимать решения одновременно. Региональным банкам, из-за их простой организационной структуры, в среднем необходимо принимать решение по совету о прекращении деятельности компании или об отказе в предоставлении финансирования, а не о крупном

всеиндийском банке. Скорость принятия решения по кредитам малого и среднего бизнеса является определяющим критерием при выборе кредитной организации среди представителей малого и среднего бизнеса. Например, в региональных банках заседания кредитных комитетов часто проходят ежедневно, а в крупных банках - раз в неделю.

Следует отметить еще один важный аспект работы региональных кредитных союзов: их роль в модернизации экономики региона, переоснащении региональных предприятий - оборудование и развитие промышленности, которые важны для создания новых социальных рабочих мест.

Вопрос развития банковского сектора в конкретном регионе тесно связан с проблемой конкуренции на региональном банковском рынке, определяющей возможность получения кредита для удовлетворения потребностей предприятия или частного предпринимателя. В России, например, есть целая группа представителей населения и бизнеса, которые весьма ограничены в своих возможностях получить доступ к банковским продуктам и услугам и привлечь финансовые средства. В первую очередь, он ориентирован на сельских и сельских жителей, находящихся вдали от финансовых центров страны, малообеспеченных слоев населения, частных предпринимателей и малых предприятий.

Эта ситуация является препятствием для развития частных предприятий, малых и средних предприятий в Российской Федерации и препятствует возникновению различий в региональном развитии. При этом следует иметь в виду, что региональные различия в экономическом развитии характерны для большинства стран мира с большой территорией. Соединенные Штаты, Канаду, Бразилию, Китай, Индию, Австралию и Россию объединяет наличие значительных различий в социально-экономическом развитии региона. В США наличие разветвленной сети небольших региональных банков является важным инструментом диверсификации и развития регионального бизнеса. В Австралии и Канаде работе ограниченного числа банков по сравнению с Россией способствует население страны, низкие процентные ставки и наличие разветвленной филиальной сети. Таким образом, для равноправного и сбалансированного развития стран с большим регионом региону необходима комплексная кредитная инфраструктура, широкое представительство региональных банков. Необходимым условием модернизации отрасли, развития малого и среднего бизнеса и устранения региональных различий является формирование стабильной региональной банковской системы.

Список использованной литературы

1. Богомолов, С.М. Региональные банки в контексте тенденций развития финансового рынка России / С.М. Богомолов, Л.В. Ильина, Ю.Е. Копченко // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - Саратов, 2016. - № 4 (63). - С. 61-67.
2. Гришина, Е.А. Некоторые тенденции развития современного российского рынка банковских услуг / Е.А. Гришина, С.Б. Коваленко / Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2018. - № 3 (72). - С. 106-111.
3. Коваленко, С.Б. Актуальные вопросы развития банковского сектора / С.Б. Коваленко // Совершенствование методологии познания в целях развития науки : сб. статей Междунар. науч.-практ. конф. : в 3 ч. - Уфа : Аэтерна, 2017. - С. 108-110.
4. Лаврушин, О.И. Банковская система в современной экономике : монография / О.И. Лаврушин. - Москва : Кнорус, 2016. - 250 с.
5. Сысоева А.А. Социальная роль банков в развитии регионов // Научная мысль. 2015. № 5. С. 4-10.

PRIVATE BANKING В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Тумасян Анна Саядовна
аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва

PRIVATE BANKING IN RUSSIAN COMMERCIAL BANKS

Tumasyan Anna
graduate student

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow

[DOI: 10.31618/nas.2413-5291.2020.3.61.332](https://doi.org/10.31618/nas.2413-5291.2020.3.61.332)

АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи является исследование проблемы увеличения клиентской базы для определения дальнейшего направления развития обслуживания состоятельных клиентов. Используются методы сравнения и статистики. Динамичное развитие коммерческих банков и конкурентной среды определяют количественное и качественное увеличение клиентской базы необходимо для развития частного банкинга.

ABSTRACT

The purpose of this article is to study the problem of increasing the customer base in order to determine the further development of the service for wealthy clients. Comparison and statistics methods are used. The dynamic development of commercial banks and the competitive environment determine the quantitative and qualitative increase in the customer base necessary for the development of private banking.

Ключевые слова: private banking, персональный менеджер, инвестиции, наследование капитала.

Keywords: private banking, personal Manager, investment, inheritance of capital.

Современный российский банкинг подвержен динамичному развитию в части обслуживания клиентов с высоким уровнем благосостояния в рамках услуги private banking. Количественный рост клиентской базы позволяет развивать конкурентоспособную среду и способствует внутреннему развитию системы обслуживания.

Благодаря развитию системы обслуживания и правильно построенной внутренней работе подразделения частного банкинга, банк проводит внутреннюю сегментацию, отсеивая некачественную клиентскую базу. Качественной клиентской базе уделяют больше внимания профессиональные клиентские менеджеры и