

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**МАТЕРИАЛЫ  
СТУДЕНЧЕСКОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ  
КОНФЕРЕНЦИИ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА**

**Томск, 25–26 апреля 2014 г.**

*Под редакцией проф. Д.М. Хлоцова*

Томск  
Издательский Дом Томского государственного университета  
2014

4. Информационный портал «Лайкни». М., 2014. URL: <http://www.likeni.ru/> (дата обращения: 31.03.2014).
5. ООО «Регламент-Медиа». М., 2014. URL: <http://futurebanking.ru> (дата обращения: 31.03.2014).
6. Frank Research Group. М., 2014. URL: <http://www.frankrg.com> (дата обращения: 31.03.2014).

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ НА ПРИМЕРЕ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Ю.С. Гергерт, студент*

Научный руководитель – д.э.н., профессор А.А. Земцов  
E-mail: [yulchiksv@mail.ru](mailto:yulchiksv@mail.ru)

Сегодня Центральный банк Российской Федерации основным вектором своей политики выбирает консолидацию банковского сектора. На государственный уровень выносятся предложения о том, что банки, не имеющие достаточного капитала, не могут рассматриваться в качестве учреждений банков и их деятельность следует прекратить. Очевидно, что частные банки не в полной мере имеют доступ к государственной помощи и роль государственного регулирования в секторе банковского капитала чрезмерна. Например, регулятор занимается лоббированием интересов госбанков и в таком виде искореняет конкуренцию [1. С. 8].

Цель нашего исследования – рассмотрение условий существования региональных банков и для наглядности сравниваются некоторые характеристики региональных банков Томской области и филиалов российских банков.

Региональные банки имеют долгосрочную основу отношений с хозяйствующими субъектами внутри региона, поэтому их заинтересованность в модернизации региональной экономики обоснована. В реальном секторе экономики очень важны оперативность, индивидуальность и гибкость. Эти качества присущи региональным банкам благодаря относительно небольшому масштабу охвата рынка и не столь сложной управленческой иерархии, как в больших сетевых федеральных банках. Как известно, руководство страны принимает серьезные меры по модернизации экономики страны, и, на наш взгляд, в этот процесс необходимо вовлекать региональные финансовые структуры и зарождающийся в регионах средний класс. Именно региональные банки могут стать по-настоящему опорными для целых территорий [2].

У региональных банков есть ряд преимуществ, благодаря которым они могут конкурировать с более крупными банками. Именно в размере и структуре – главное преимущество региональных банков.

Сильные стороны:

- Близость к региональной клиентуре.
- Соблюдение интересов своих клиентов в периоды кризиса.
- Предвзятое отношение части клиентуры к банкам федерального масштаба.

Особенности региональных банков:

- Способность быстро оформлять сделки.
- Оперативный процесс принятия решений.

Банкам небольших размеров легче адаптировать бизнес-модели к изменениям рынка, также их не столь сложная структура управления позволяет наладить более эффективную работу менеджмента.

Теперь перейдем непосредственно к нашему примеру.

Объем кредитов, выданных малому бизнесу по стране, составляет 7,6 трлн руб. Из них 4,5 трлн выдано региональными банками [1].

Рассмотрим головные офисы кредитных организаций и филиалы, расположенные на территории Томской области.

Для наглядности отобразим эти данные на диаграммах (рис. 1).

Из диаграмм мы можем видеть, как с каждым годом менялся процент участия региональных банков Томской области по отношению к филиалам других банков.

Аналогичные результаты можно получить отдельно для кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям: 2010 г.: региональные банки – 9,64%; 2011 г.: региональные банки – 11,81%; 2012 г.: региональные банки – 10,1%; 2013 г.: региональные банки – 13,27%; 2014 г.: региональные банки – 11,65%.

Таблица 1

**Данные об объеме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях и иностранной валюте (по головным офисам кредитных организаций и филиалам, расположенным на территории региона). Томская область, тыс. руб.**

Дата	Всего	Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам
01.01.2010	59 311 766	31 862 848	25 727 767
01.01.2011	62 578 467	34 705 187	26 152 595
01.01.2012	77 615 556	43 445 099	31 511 901
01.01.2013	68 846 366	31 196493	35 379 337
01.01.2014	72 291 571	32 054 039	39 891 421

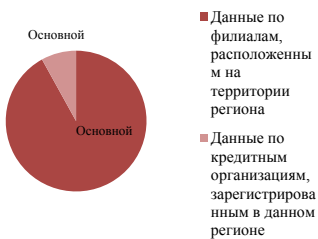
2010 г.



2011 г.



2012 г.



2013 г.



2014 г.



Рис. 1

Т а б л и ц а 2

Данные об объеме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях и иностранной валюте по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе. Томская область, тыс. руб.

Дата	Всего	Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам
01.01.2010	4 412 073	3 073 019	1 124 603
01.01.2011	5 667 892	4 100 404	1 495 281
01.01.2012	6 239 874	4 386 384	1 761 493
01.01.2013	6 935 925	4 138 632	2 757 969
01.01.2014	7 326 958	3 733 362	3 225 485

Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам: 2010 г.: региональные банки – 4,37%; 2011 г.: региональные банки – 5,72%; 2012 г.: региональные банки – 5,59%; 2013 г.: региональные банки – 7,8%; 2014 г.: региональные банки – 8,09%.

Учитывая отличительные особенности региональных банков, можно сделать следующие выводы:

- сегмент рынка для регионального банка ограничен, кроме самой сферы банковского сектора, территорией;

- для таких банков сужен круг конкурентных преимуществ в части формирования пассивной базы, в связи с чем такие банки обычно находятся на грани достаточности капитала согласно требованиям Центрального банка РФ;

- региональные банки России основной целью своего функционирования, кроме получения прибыли, ставят повышение темпов роста экономики региона и предоставление качественных услуг своим клиентам [3].

Но также не стоит забывать, что региональные банки готовы развиваться и могут это делать, ведь их вклад в общие объемы кредитов, депозитов и прочих размещенных средств растет, может, не такими большими темпами, но все же нефинансовые организации и физические лица начинают доверять региональным банкам.

### Литература

1. Андреев А.Г. Лояльный потребитель – основа долгосрочного конкурентного преимущества компании // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2013. № 2. С. 16.
2. Новаторов Э.Д. Методика оценки качества банковских услуг // Практический маркетинг. 2001. № 56 (10). С. 7–12.
3. Официальный сайт Банка России. М., 2014. URL: <http://cbr.ru>
4. Портал Webeconomy. 2014. URL: <http://www.webeconomy.ru>