

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

зав. кафедрой ЭиМ

Т. Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Оценка конкурентоспособности коммерческого банка на

Тема

региональном рынке банковских услуг (на примере ПАО «Росбанк»)

Руководитель

подпись, дата

должность, ученая степень

Е. Л. Прокопьева

инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

К. В. Сафронова

инициалы, фамилия

Абакан 2020

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Оценка конкурентоспособности коммерческого банка на региональном рынке банковских услуг (на примере ПАО «Росбанк»)

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы: Оценка конкурентоспособности коммерческого банка на региональном рынке банковских услуг (на примере ПАО «Росбанк»)

ВКР выполнена на 76 страницах, с использованием 20 иллюстраций, 16 таблиц, _____ формул, 3 приложений, 32 использованных источников, 15 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: Росбанк, Публичное Акционерное Общество, финансовое состояние, конкурентоспособность, коммерческий банк, региональный рынок, рынок банковских услуг.

Автор работы, гр. № 76-1

_____ К. В. Сафронова
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

_____ Е. Л. Прокопьева
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2020

- Цель. Изучение конкурентоспособности коммерческого банка ПАО «Росбанк» на региональном рынке.

- Задачи. Изучить теоретические основы конкурентоспособности банковских услуг; Проанализировать конкурентоспособность банка; Разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности Росбанк.

- Актуальность данной темы определена объективными современными условиями жизнедеятельности банков, функционирующих в конкурентной среде, когда клиент имеет возможность выбора, чьими услугами ему пользоваться.

- Научная новизна. Разработка результатов в эффективности работы в системе оперативного управления как отдельными банковскими операциями, так и кредитной организации в целом.

- Практическая значимость. Разработка общих правил, применяемых для достижения эффективности работы банка в конкурентных условиях.

- Выводы, рекомендации. Повышение конкурентоспособности ПАО Росбанк возможно при условии внедрения нового продукта.

SUMMARY
GRADUATION THESIS
Bachelor`s theses

The theme of the thesis: «Commercial Bank Competitiveness Assessment in the Regional Market: “ROSBANK”, PJSC ».

The paper comprises 76 pages, 20 figures, 16 charts, _____ formulae, 3 appendices 32 reference items, 15 visual aids (slides).

Keywords: Rosbank, Public Joint Stock Company, financial condition, competitiveness, commercial bank, regional market, banking services market.

Author of research (76-1)	_____	<u>K. V. Safronova</u>
	signature	full name
Academic supervisor	_____	<u>E. L. Prokopyeva</u>
	signature	full name
English language supervisor	_____	<u>N. V. Chezybaeva</u>
	signature	full name

Graduation paper presentation date – 2020

- Purpose: to study the competitiveness of the commercial bank of "ROSBANK" PJSC in the regional market.
- Objectives: to study theoretical issues on the competitiveness of banking services; to analyze the Bank's competitiveness; to develop measures to improve the competitiveness of “ROSBANK”.
- The relevance of this research is determined by the objective modern conditions of bank operating in a competitive environment when the client has the opportunity to choose whose services to use.
- Scientific novelty. The results obtained in the operational management system of both individual banking operations and the credit organization as a whole.
- Practical significance. Development of general rules used to achieve the efficiency of the bank in competitive conditions.
- Conclusions, recommendations. The competitiveness promotion of “ROSBANK” is possible if a new “product” is introduced.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»

институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
зав. кафедрой ЭиМ
Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 2020 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы



Студенту Сафроновой Ксении Владимировне

фамилия, имя, отчество

Группа 76-1 Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы Оценка конкурентоспособности коммерческого банка на региональном рынке на примере ПАО «Росбанк»

Утверждена приказом по институту № 245, от 27.04.2020

Руководитель ВКР Е. Л. Прокопьева, к. э. н., доцент кафедры «Экономики и менеджмента»

Исходные данные для ВКР: устав ПАО «Росбанк», бухгалтерская отчетность ПАО Росбанк за 2018-2019 гг.

Перечень разделов ВКР: Введение; Теоретическая часть 1 Основы конкурентоспособности банковских услуг; 1.1 Рынок банковских услуг и его участники; 1.2 Понятие и направления конкурентоспособности банка; 1.3 Факторы конкурентоспособности банка на региональном рынке; Аналитическая часть 2 Анализ конкурентоспособности ПАО Росбанк; 2.1 Характеристика коммерческого банка ПАО Росбанк; 2.2 Анализ финансового состояния коммерческого банка; 2.3 Анализ конкурентоспособности банка ПАО Росбанк; Проектная часть 3 Мероприятия по повышению эффективности деятельности коммерческого банка; 3.1 Разработка мероприятий повышения конкурентоспособности ПАО Росбанк; 3.2 Оценка эффективности мероприятий повышения конкурентоспособности; Заключение; Список использованных источников

Перечень иллюстративного материала (слайдов). 1. Введение; 2. Рынок банковских услуг, участники, факторы конкурентоспособности; 3. Активы и пассивы ПАО «Росбанк», тыс. руб.; 4. Процентные доходы и расходы ПАО «РОСБАНК», тыс. руб.; 5. Процентные ставки по потребительским кредитам банков города Абакана; 6. Сравнительная характеристика программ ипотечного кредитования; 7. Сравнительная характеристика программ автокредитования; 8. Сравнительная характеристика банков по кредитным картам; 9. Матрица SWOT-анализа Росбанка в городе Абакане; 10. Основные пути повышения конкурентоспособности банка; 11. Структура кредитов физических лиц за 2019 год; 12. Симбиоз цифровой технологии и ипотечного продукта; 13. Преимущества и недостатки VR ипотеки; 14. Инвестиционные затраты на проектирование системы виртуальной реальности; 15. Ожидаемые результаты от внедрения VR ипотеки

Руководитель ВКР _____

подпись

Е. Л. Прокопьева

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению _____

подпись,

К. В. Сафронова

инициалы и фамилия студента

« ____ » _____ 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Основы конкурентоспособности банковских услуг.....	9
1.1 Рынок банковских услуг и его участники	9
1.2 Понятие и направления конкурентоспособности банка.....	17
1.3 Факторы конкурентоспособности банка на региональном рынке.....	19
2 Аналитическая часть. Анализ конкурентоспособности ПАО Росбанк....	23
2.1 Характеристика коммерческого банка ПАО Росбанк.....	23
2.2 Анализ финансового состояния коммерческого банка	29
2.3 Анализ конкурентоспособности банка ПАО Росбанк.....	45
3 Проектная часть. Мероприятия по повышению конкурентоспособности коммерческого банка	56
3.1 Разработка мероприятий повышения конкурентоспособности ПАО Росбанк.....	56
3.2 Оценка эффективности мероприятий повышения Конкурентоспособности	63
Заключение	71
Список использованных источников	73
Приложение А.....	77
Приложение Б	79
Приложение В	81
Приложение Г.....	82

ВВЕДЕНИЕ

На данный момент с учетом условий структурного кризиса национально-го финансового рынка и международных экономических санкций националь-ные банки переживают сложный период. На обеспечение их ликвидности влия-ет с одной стороны межбанковская конкуренция, с другой – факторы, гаранти-рующие их конкурентоспособность на рынке банковских услуг. Стратегия раз-вития банковского сектора Российской Федерации до 2020 года устанавливает цели и ключевые показатели – достижение интеграции банковского сектора в мировую экономику. Усиление межбанковской конкуренции на национальном финансовом рынке делает необходимым реализацию новых моделей развития конкурентоспособной банковской системы России, которые основаны на гар-монизации интересов агентов финансового сектора, регионов и поставщиков банковских услуг. Внимание банков на сравнительные преимущества в меж-банковской конкуренции за ресурсы и рынки сбыта, предопределяет обоснова-ние методов оценки конкурентоспособности финансовых институтов и факто-ров, влияющих на разработку конкурентной стратегии.

Для достижения своих целей с минимальными сроками и затратами, бан-ки, как правило, направляют свои усилия в условиях межбанковской конкурен-ции на главные направления повышения конкурентоспособности: клиентов, внутренние процессы, в условиях непрерывного процесса улучшения профес-сиональных навыков сотрудников и постоянного совершенствования их обуче-ния, стремиться к динамике и приверженности к кампании для каждого сотруд-ника.

Однако, несмотря на то, что такая банковская характеристика, как конку-рентоспособность, выходит на первый план, этой категории уделяется мало внимания современным научным исследованиям. В то же время проблема обеспечения конкурентоспособности не только на уровне отдельного экономи-ческого субъекта, но и на уровне экономики страны, по мнению многих учен-ных, выходит за рамки наивысшего приоритета, решая обеспечить России до-

стойное место в мировой экономике, поскольку конкурентоспособность в системе управления рынком является одним из ключевых понятий. В ней концентрированно выражаются экономические, научно-технические, производственные, организационно-управленческие, кадровые и другие возможности не только отдельного предприятия или организации, но и экономики страны в целом.

В связи с этим особенно актуально исследование на тему «Конкурентоспособность банка на региональном рынке банковских услуг».

Игнорирование проблемы обеспечения конкурентоспособности объясняется сложностью, междисциплинарным и межотраслевым характером ее решения. В национальной экономической литературе этим вопросам не уделяется достаточного внимания, нет единого общепринятого подхода к определению понятия и оценке конкурентоспособности банка. Основное внимание уделяется конкуренции в рыночной экономике и конкурентоспособности товаров и услуг.

Большой вклад в разработку данных вопросов внесли такие видные отечественные ученые как В.Д. Андрианов, Г.Н. Белоглазова, Е.П. Голубков, П.С. Завьялов, Ю.И. Коробов, Г.С. Панова, Н.И. Розанова, В.В. Попков, В.М. Усоскин, Р.А. Фатхутдинов, А.Ю. Юданов, а также зарубежные ученые С. Маджаро, М. Миллер, В. Паретто, М. Портер, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин.[4]

Однако даже в работах этих авторов применяется узкий подход к определению, управлению и оценке конкурентоспособности. Действительная конкурентоспособность хозяйственной единицы определяется на основе оценки конкурентоспособности производимой ей продукции. Нормативная база для определения, оценки и контроля конкуренции и конкурентоспособности экономических субъектов также требует значительных изменений и доработок. Поэтому большинство банков, интуитивно понимая первостепенную важность конкурентоспособности, не могут проводить единую политику в целях ее обеспечения, управлять ею в системе. Таким образом, важность этой темы зависит от объективных современных условий жизни банков, работающих в конкурентной среде, когда у клиента есть возможность выбрать, какие услуги использовать. Данная тема становится более актуальной в российских условиях. Чем шире

круг потенциальных клиентов банков, тем больше появляется людей, заинтересованных в оценке конкурентоспособности.

Объектом исследования выступает коммерческий банк ПАО Росбанка

Предмет исследования: изучение видов конкуренции в рыночной экономике.

Цель работы – изучить конкурентоспособность коммерческого банка на региональном рынке и предложить рекомендации по повышению конкурентоспособности коммерческого банка ПАО Росбанк

Задачи работы:

- 1) изучить рынок банковских услуг и его участников;
- 2) дать понятие и направлений конкурентоспособности банка;
- 3) выявить факторы конкурентоспособности банка на региональном рынке;
- 4) дать характеристику коммерческому банку ПАО Росбанк;
- 5) сделать анализ финансового состояния;
- 6) сделать анализ конкурентоспособности коммерческого банка ПАО Росбанк;
- 7) разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности ПАО Росбанк на региональном рынке.

Методы исследования: теоретические методы, необходимы для выявления проблем, формулирования гипотез и оценки собранных фактов, а системный подход - направление методологии научного познания, которая основана на рассмотрении объекта как системы.

Работа состоит из введения, трех частей, отражающих специфику работы, заключения, приложений и списка использованных источников.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

1.1 Рынок банковских услуг и его участники

Рынок банковских услуг выступает ведущим сегментом финансового рынка. В экономической литературе финансовый рынок наиболее часто определяется как рынок финансовых инструментов. Финансовый инструмент - это договор, в результате которых одновременно возникает финансовый актив у одной стороны и финансовое обязательство или долевого инструмента у другой стороны. Соответственно, все финансовые инструменты подразделяются на три группы [29]:

1) финансовые активы. В общем виде, их можно определить как договорные права на получение денежных средств или других финансовых активов (например, ценных бумаг) от другой стороны;

2) финансовые обязательства, определяемые как договорные обязанности предоставить другой стороне денежные средства или иной финансовый актив (чаще всего, денежные средства);

3) долевые инструменты, т.е. договоры, подтверждающие право на долю в чистых активах компании. Такое право дают своим держателям обыкновенные акции.

Еще одной классификацией финансовых инструментов является их разделение на две группы:

1) первичные инструменты (например, долевые и долговые ценные бумаги, займы выданные или привлеченные);

2) производные инструменты (например, фьючерсные, форвардные контракты, финансовые опционы, процентные и валютные свопы).

Нет единого мнения о структуре финансового рынка, что связано с использованием различных подходов для анализа и критериев сегментации для этого рынка. Исходя из определения этого рынка как рынка финансовых ин-

струментов, сегментация по типу финансового инструмента является наиболее оптимальной. Соответственно, все или некоторые из следующих сегментов обычно различаются в экономической литературе на финансовом рынке: [29]

- фондовая биржа (рынок ценных бумаг),
- валютный рынок,
- кредитный рынок,
- страховой рынок,
- рынок золота,
- сегмент международного (мирового) рынка.

В целом финансовый рынок можно определить как область экономических отношений с точки зрения перераспределения свободных средств в экономике на основе различных типов финансовых инструментов, которые в настоящее время обеспечивают наиболее эффективное использование свободных ресурсов и под влиянием финансовой корректировки - и кредитные учреждения создаются для удовлетворения или генерирования (инициирования) потребностей покупателей ресурсов, что соответственно выражается в конкретных продуктах этих учреждений.

Финансовый рынок следует рассматривать как рынок финансовых продуктов своих учреждений (рисунок 1.1).

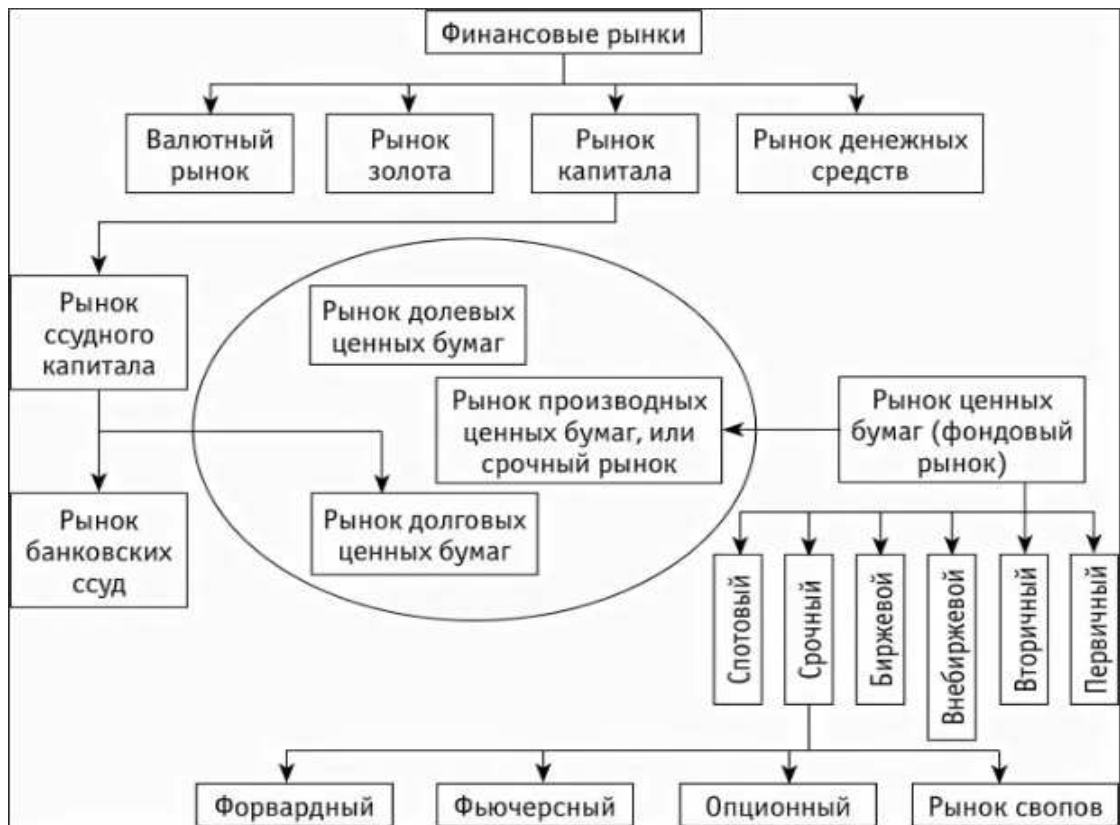


Рисунок 1.1 – Финансовые рынки и институты.

Основным сегментом является банковский сегмент. Как специализированные финансовые институты, банки могут осуществлять целый ряд финансовых и сервисных операций, которые были заключены другими институтами финансового рынка[3].

Рынок банковских услуг представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих при предоставлении банковских услуг и при купле-продаже банковских продуктов. Категория «банковский продукт» обозначает современный банковский бизнес, ориентированный на клиентов (клиентоориентированный подход банков).

Рынок банковских услуг имеет ряд характеристик, в том числе:

- Высокая социально-экономическая значимость рынка, так как он оказывает сильное потенциальное влияние на экономику (особенно в сфере кредитования, расчетов). Это требует непрерывного функционирования рынка банковских услуг и предъявляет высокие требования к банкам. Статистические данные о рынке банковских услуг представляют собой показатели эффективности

этого рынка, финансового рынка и показатели инвестиционного климата в стране. Динамика активов, кредитных вложений, депозитов, банковского капитала, их отношение к ВВП, средние процентные ставки по кредитам и депозитам, показатели изменения условий кредитования Центрального банка Российской Федерации и т. д. Поэтому следует говорить о роли банков как инициаторов инвестиционного процесса в экономике и оценивать их вклад в приросте ВВП и ВРП. Роль государства на этом рынке должна заключаться в стимулировании инвестиций банков путем объединения их интересов с интересами общества;

- работа банков в различных сегментах финансового рынка (фондовый, кредитный, валютный, золотой, национальный и международный рынки);

- универсальность рынка, выраженная в банках, обслуживающих все группы клиентов (финансовые и нефинансовые организации, население), предлагая им различные виды продуктов и используя различные типы финансовых инструментов;

- способность банков, в отличие от других финансовых учреждений, предлагать клиентам индивидуальный подход, оценивая и отслеживая их потребности, с целью стимулирования банков разрабатывать все новые и новые продукты. В то же время клиенты сами участвуют в процессе создания банковских продуктов, поскольку их знания и информация становятся частью особенностей этих продуктов. Это позволяет нам говорить о банковском рынке как о инициаторе финансовых, технологических и других нововведений на финансовом рынке и как о инициаторе развития клиентов банка. Поэтому особенностью рынка банковских услуг является его инициативно-инновационный характер благодаря клиентоориентированному подходу банков. [4]

- растущее значение неценовой конкуренции на рынке банковских услуг, которая является конкуренцией банковских продуктов и технологий для их продажи и определяет ее саморегулирование. Неценовая конкуренция требует от банков быстрой адаптации условий продукта к потребностям клиентов, разработки новых источников дохода путем продажи дополнительных продуктов

(например, открытия текущего счета), экономии за счет масштаба и увеличения непроцентного дохода (комиссионный доход от предоставлений банковских гарантий, консультирования клиентов). Очень сложное предложение, лучше разбить на простые

– регулирование рынка со стороны Банка России. Банк России совершенствует регулятивные подходы по мере изменения требований международных организаций, обеспечивая тем самым развитие и укрепление банковской системы;

– интеграция рынка банковских услуг с другими сегментами финансового рынка, а также бизнеса банков и инфраструктурных институтов рынка банковских услуг. Интеграция выражается в консолидации банковского бизнеса с финансовым и нефинансовым бизнесом. В частности, розничное кредитование породило объединение банковского и страхового бизнеса; секьюритизация кредитов и хеджирование кредитных рисков сблизили банки с фондовым рынком. Формы интеграции могут быть разными: долгосрочные договоры о сотрудничестве в рамках политики совмещенных продаж, стратегические альянсы (например, банков и страховых компаний), финансовые конгломераты. Продажа взаимодополняющих продуктов банка и его партнеров (например, ипотечные продукты банка и страхование недвижимости; инвестиционные кредитные продукты банка, страхование рисков кредитуемых проектов и залога, оценка рейтинга заемщиков).

Таким образом, банковский бизнес приобретает черты универсального финансового бизнеса.

Участниками рынка банковских услуг являются [26]:

- прямые (прямые) участники: банки и их клиенты (финансовые и нефинансовые организации, население, индивидуальные предприниматели);

- институты рыночной инфраструктуры, которые предлагают банкам и их клиентам разнообразные услуги при покупке и продаже банковских продуктов. Например, кредитные бюро, рейтинговые агентства, коллекторские агентства, страховые компании, кредитные посредники, консультационные, аудиторские,

юридические фирмы.

Отдельным участником рынка банковских услуг являются государственные органы, которые регулируют, контролируют и контролируют деятельность банков и других участников рынка.

Банковскую систему современного образца характеризуют две фундаментальные особенности: первая - она регулируемая, причем двумя центрами - саморегулирование и Центральный банк; вторая - рыночная, в условиях нарастающей конкуренции кредитные институты, как коммерческие предприятия, на рынке выступают продавцами банковских услуг.

Главная задача каждого банка в условиях рынка - обеспечить прибыльность, организовать эффективный процесс выпуска на рынок высоко конкурентных продуктов - товаров и услуг. В этом и есть их общий государственный интерес банков - большое количество успешных предприятий дадут толчок для высоких темпов развития экономики страны, что в свою очередь положительно скажется на жизни граждан.[6]

Сегодня на рынке банковской сферы в равных условиях конкурируют кредитные организации всех форм собственности. Рассмотрим рейтинг (рэнкинг) российских банков по ключевым показателям деятельности в таблице 1.1. [24]

Таблица 1.1 – Рейтинг российских банков по ключевым показателям деятельности

Место	Название банка, лицензия №, регион	показатель, тыс. рублей		изменение	
		Январь 2020	Январь 2019	тыс. рублей	%
1	Сбербанк России лицензия № 1481, Москва и обл.	28 894 527 589	28 133 766 472	+760 761 117	+2,70%
2	ВТБ лицензия № 1000, Санкт-Петербург и обл.	14 329 205 070	13 949 419 060	+379 786 010	+2,72%
3	Газпромбанк лицензия № 354, Москва и обл.	6 554 665 558	6 347 699 200	+206 966 358	+3,26%

Окончание таблицы 1.1

1	2	3	4	5	6
4	Национальный Клиринговый Центр лицензия № 3466, Москва и обл.	3 959 360 947	3 998 602 238	-39 241 291	-0,98%
5	Альфа-Банк лицензия № 1326, Москва и обл.	3 761 758 370	3 400 207 141	+361 551 229	+10,63%
6	Россельхозбанк лицензия № 3349, Москва и обл.	3 541 806 193	3 467 376 171	+74 430 022	+2,15%
7	Банк «ФК Открытие» лицензия № 2209, Москва и обл.	2 714 672 202	1 664 824 056	+1 049 848 146	+63,06%
8	Московский кредитный банк лицензия № 1978, Москва и обл.	2 518 240 826	2 239 299 432	+278 941 394	+12,46%
9	Национальный Банк «Траст» лицензия № 3279, Москва и обл.	1 382 958 267	1 688 889 835	-305 931 568	-18,11%
10	Райффайзенбанк лицензия № 3292, Москва и обл.	1 292 865 252	1 149 274 211	+143 591 041	+12,49%
11	ЮниКредит Банк лицензия № 1, Москва и обл.	1 244 425 224	1 410 393 753	-165 968 529	-11,77%
12	Росбанк лицензия № 2272, Москва и обл.	1 226 365 552	1 099 816 864	+126 548 688	+11,51%

Как видим по данным, приведенным в вышеуказанной таблице, лидирующие позиции занимает Сбербанк России. Такую позицию банк стабильно поддерживает несколько лет и, как видим, отрыв с банком ВТБ, занимающим второе место в рейтинге, весьма значителен – он составляет почти 50%. Это колоссальный отрыв, поэтому Сбербанку России, как представляется, еще долго не придется уступать первенство. В тройку также входит Газпромбанк, показатели которого также значительно отличаются, а именно данный банк отстает от предыдущего на более 50 %, причем на протяжении года не последовало изме-

нений в таком существенном отрыве.

Национальный Клиринговый Центр, Альфа-Банк, Россельхозбанк занимают следующие места в рейтинге, причем примерно с равными показателями данные банки отстают от Газпромбанка также на 50% по основным показателям.

Места с 7 по 12 занимают Банк «ФК Открытие», Московский кредитный банк, Национальный Банк «Траст», Райффайзенбанк, ЮниКредит Банк и Росбанк в соответствующем порядке с небольшим отрывом друг от друга.

Конкурентная ситуация вынуждает учреждения внедрять современные каналы связи. Факты свидетельствуют, что новыми средствами связи, обеспечивающими высокую скорость платежей и расчетов, постепенно оснащается и российская банковская система. Банковское дело уверенно продвигается вперед, совершенствуется, создает банковские продукты нового образца и совершает экспансию на новые банковские рынки.[10]

Опыт рынков развитых и развивающихся стран показывает, что конкуренция в банковском секторе критически важна – и для клиентов, потребителей банковских услуг, и для развития самого банковского сектора с точки зрения его роста, прогресса.

Таким образом, при отсутствии общего понятия структуры финансового рынка, то для анализа сегментации рынка используют различные подходы и критерии. В целом финансовый рынок выступает, как область экономических отношений с точки зрения перераспределения свободных средств в экономике на основе различных типов финансовых инструментов. В свою очередь, рынок банковских услуг представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих при предоставлении банковских услуг и при купле-продаже банковских продуктов. Участниками же банковского сектора выступают прямые участники и институты рыночной инфраструктуры. Российский банковский сектор (на горизонте 5-10 лет) с точки зрения будущего ландшафта идет, по-видимому, к формату, где есть наиболее крупные системно значимые банки. Сегодня их 12, и Росбанк в это число тоже входит. Кроме того, на рынке оста-

нутя и другие крепкие, в том числе региональные, игроки, которые тоже занимают свою нишу и играют определенную роль для экономик разных регионов. Вот такое двухуровневое развитие [17].

1.2 Понятие и направления конкурентоспособности банка

Конкуренция является важным элементом рынка как экономической системы. Банковская конкуренция является одним из видов рыночной конкуренции, которая возникает, когда валютные организации осуществляют денежные, инвестиционные, расчетные и платежные операции, а также другие виды деятельности, связанные с созданием и продажей их продуктов и услуг на банковском рынке. Цель каждого банка - привлечь как можно больше клиентов, чтобы продавать им больше банковских услуг и тем самым получать больше прибыли [19].

Современная экономика не предлагает единой общепринятой интерпретации содержания категории «конкурентоспособность». Наиболее точной и общей концепцией конкурентоспособности является сочетание качественных и стоимостных характеристик товара, которые помогают конкретному товару превзойти конкуренцию, чтобы удовлетворить специфические потребности покупателя на определенных рынках в определенный период [26].

В то же время следует проводить различие между понятиями «конкурентоспособность коммерческого банка» и «конкурентоспособность услуг, которые он предоставляет». Если рассматривать понятие «конкурентоспособность» по отношению к коммерческому банку, его можно определить как возможность эффективной экономической деятельности и ее выгодное практическое внедрение на конкурентном рынке. Эта реализация обеспечивается полным спектром средств, доступных банку.

Конкурентоспособность по отношению к конкретной банковской услуге представляет собой сочетание качественных и стоимостных характеристик этой услуги, что обеспечивает удовлетворение конкретной потребности клиента.

Услуга является конкурентоспособной, комплекс потребительских возможностей и функций создания стоимости обеспечивает ее экономический успех, т. Е. Позволяет выгодно обменивать ее на деньги как часть широкого спектра других аналоговых услуг.

Конкурентоспособность банка следует рассматривать как динамичный, всеобъемлющий показатель сопоставимого уровня разработки критериев его деятельности, в том числе конкурентоспособности его услуг.[10]

Конкурентоспособность коммерческого банка характеризуется способностью успешно работать на определенном рынке (регион продаж) в течение определенного периода времени путем разработки и внедрения конкурентоспособных услуг.

Как статус российской банковской системы, так и качество банковских услуг в последние годы изменились. Получив доступ к мировым финансовым рынкам, российские банки достигли уровня международной конкурентоспособности и приобрели лучший опыт мировых игроков как в создании банковских продуктов и технологий, так и в повышении их имиджа и деловой репутации. Наиболее интенсивная конкуренция для отечественных банков была с банками-нерезидентами в связи со стандартизацией банковского надзора, введением экономических санкций и изменениями в географии экономических интересов [15].

Необходимость и возможность принять решение в режиме реального времени - одно из основных требований современности. По этой причине успех в банковской сфере на современном этапе развития невозможен без применения информационно-коммуникационных технологий. Одним из основных факторов, влияющих на максимально долгое существование и экономический успех банка, является своевременное внедрение технико-технологических инноваций и развитие на их основе системы дистанционного банковского обслуживания, так как способ взаимодействия банка с клиентом является ключевой характеристикой, определяющей конкурентоспособность банка в сфере предоставления полного спектра банковских услуг [2].

Методики, которыми могут пользоваться банки для достижения своих целей, могут быть самыми разнообразными: снижение цен на услуги и повышение ставок по вкладам, стимулирование личных продаж персонала, постоянное обучение и повышение квалификации своих работников и так далее[13].

Современные технологии сегодня помогают бизнесу улучшать клиентский сервис.

Таким образом, конкуренция имеет множество понятий. Необходимо подчеркнуть, что конкуренция помогает банковской сфере постоянно внедрять какие-нибудь нововведения, ведь каждый хочет удержать планку на рынке банковских услуг. Современные технологии сегодня помогают бизнесу улучшать клиентский сервис. Хотя формально банков всегда было несколько, но, во-первых, все они были государственными; во-вторых, сферы их деятельности были поделены по отраслевому признаку; в-третьих, они обладали исключительным правом на определенные виды деятельности.

1.3 Факторы конкурентоспособности банка на региональном рынке

Обслуживание и кредитование реального сектора экономики также является важнейшим направлением развития банковской деятельности, особенно на региональном уровне.

Здесь можно заострить внимание на имидже и популярности банка: маловероятно, что один из граждан вложил свои сбережения в срочные вклады в неизвестном банке, о котором почти никто никогда не слышал, хотя он был на рынке в течение десяти лет. Кроме того, социально значимые события банка связаны со значительными издержками, что, в свою очередь, подтверждает успех и стабильность банка на рынке.

В настоящее время многие российские банки сочетают решение проблем конкурентоспособности с решением различных практических задач: повышение эффективности за счет снижения затрат, увеличения дифференциации рисков, расширения спектра услуг, завоевания и поддержания рынка и увеличения

прибыли. Однако не следует забывать о социальной ответственности кредитных организаций.

Конкурентоспособность коммерческого банка формируется под влиянием известных факторов в микро- и макросреде. данные приведены на рисунке 1.2.

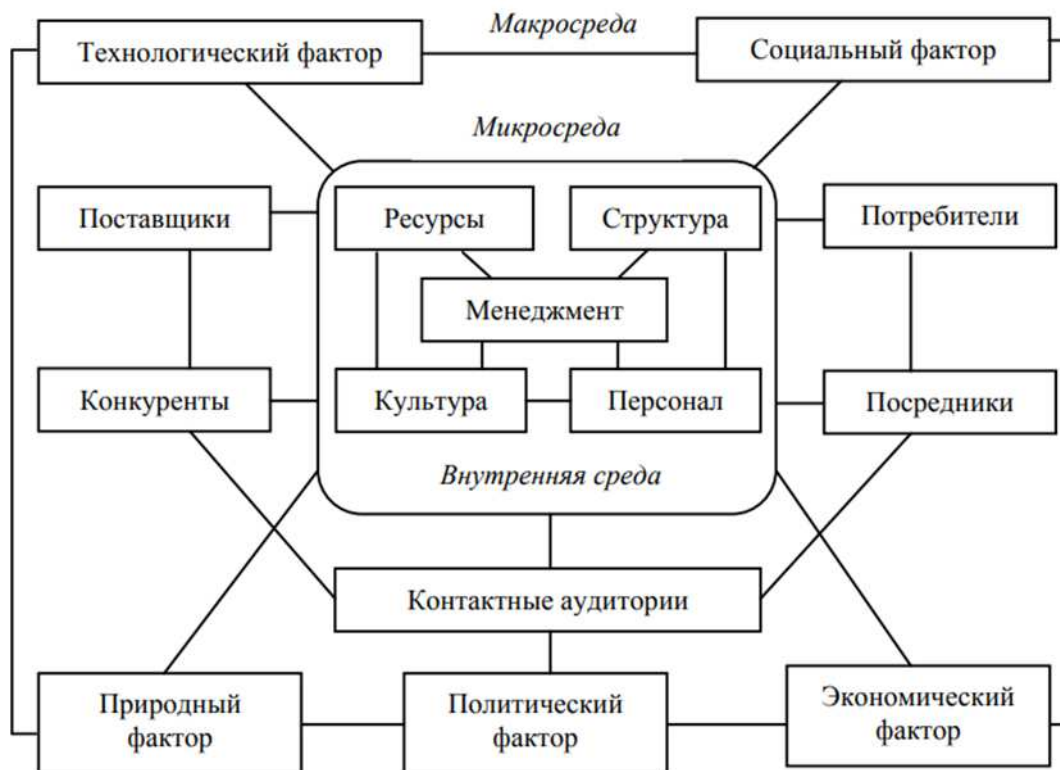


Рисунок 1.2 – Факторы, влияющие на конкурентоспособность банка

К основным факторам, определяющим банковскую конкуренцию, относятся [1, 15, 19]:

- степень концентрации банков;
- унифицированность сервисных услуг по банковским продуктам и услугам;
- качество и простота банковского продукта;
- конкурентное преимущество коммерческого банка.

Среди качественных показателей банковской деятельности Росбанка в Республике Хакасии можно выделить следующие.

Во-первых, имидж банка, который отражает все представления и изображения, которые клиенты и общественность сделали об этом банке. Это опреде-

ляется узнаваемостью бренда и известностью.

Во-вторых, наличие банковских услуг в регионах, т.е. наличие региональных филиалов, операционных офисов и представительств организации.

В-третьих, клиентская ориентация банка, которая характеризует текущую систему взаимоотношений с клиентами и количество тарифных групп для клиентов, количество пакетов услуг, количество клиентов, назначенных сотруднику в отдельных отделах, количество клиентов на сотрудника и доля VIP-клиентов отражается на услуге.

Наконец, доступность банковских услуг через систему удаленного доступа, которая подразумевает наличие банковского местоположения, электронной банковской системы, мобильного банковского бизнеса и отзывов клиентов [17].

Все эти факторы конкурентоспособности на рассматриваемом региональном рынке, в частности, у Росбанка являются в полной мере функционирующими и развитыми, что позволяет в дальнейшем укреплять его конкурентоспособность.

Подводя итоги, можно выявить целый ряд специфических черт, принадлежащих банковской конкуренции, отличающих её от конкуренции в промышленности или в других отраслях национальной экономики и заслуживающих отдельного обобщения.

К выявленным особенностям банковской конкуренции относятся:

1. конкуренция в банковском секторе экономики возникла позже, чем конкуренция в промышленности, однако отличается разнообразностью форм и высокой интенсивностью;

2. в качестве конкурентов коммерческих банков выступают не только другие банки, но и небанковские кредитно-финансовые институты, а также некоторые нефинансовые организации;

3. конкурентное пространство представлено многочисленными банковскими рынками, на одних из которых банки выступают как продавцы, а на других - как покупатели;

4. внутриотраслевая конкуренция носит преимущественно видовой ха-

ракти, что связано с дифференциацией банковского продукта;

5. банковские услуги могут взаимозаменять друг друга, но не имеют конкурентоспособных внешних (небанковских) заменителей, в связи с чем межотраслевая конкуренция осуществляется только посредством перелива капитала;

6. в банковском деле отсутствует ряд входных барьеров, характерных для многих других отраслей (в частности, патентная защита), что ведёт к относительно большей интенсивности конкуренции в этой сфере экономики;

7. ограничения ценовой конкуренции выдвигают на первый план проблемы управления качеством банковского продукта и услуг, а также рекламы.

В качестве основных закономерностей банковской конкуренции на современном этапе можно назвать следующие:

1. универсализация банковской деятельности;
2. либерализация государственного регулирования банковской деятельности;
3. расширение региональной и национальной сферы деятельности кредитных институтов;
4. проникновение на банковский рынок не банков;
5. возрастание значения неценовой конкуренции и персонализация клиента;
6. глобализация банковской конкуренции;
7. усиление интенсивности банковской конкуренции – как результирующая всех названных закономерностей.
8. активное развитие ИТ на рынке банковских услуг.[10]

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПАО РОСБАНК

2.1 Характеристика коммерческого банка ПАО Росбанк

ПАО Росбанк возглавил список самых надежных банков по версии Forbes в 2018 г. Данный список был составлен на основе изучения рейтингов и финансовых показателей российских кредитных организаций.

ПАО Росбанк является частью группы Societe Generale – лидирующего универсального европейского банка с более чем 150-летней историей.

В России Societe Generale представлена рядом компаний и подразделений:

- ООО «РУСФИНАНС БАНК» (выдача потребительских кредитов);
- АО «КБ ДЕЛЬТАКРЕДИТ» (специализированный ипотечный банк);
- SG INSURANCE (специализируется на банковском страховании);
- АЛД АВТОМОТИВ (оказывает услуги долгосрочной аренды автомобилей и управления автопарками);
- ООО «РБ ЛИЗИНГ»; – ООО «РБ ФАКТОРИНГ».

Ключевые направления деятельности Росбанка — розничный бизнес, обслуживание корпоративных клиентов, инвестиционно-банковские услуги, а также private banking.

Росбанк является многопрофильным финансовым институтом, оказывающим весь перечень банковских услуг как физическим, так и юридическим лицам.

История самого банка начинается с 1993 г. с основания коммерческого банка «Независимость». Уже в 1998 г. банк был переименован в АКБ «Росбанк» по генеральной лицензии №2272.

В 2000 г. банк был присоединен к частному российскому фонду ОНЭК-СИМ, определив стратегическим направлением развития работу с корпоративным сегментом рынка.

В последующие года банк укреплял свое инвестиционное направление, путем консолидации с Банком МФК и банками ОВК.

В середине 2006 г. Потанин и Прохоров договорились о продаже 10% акций Росбанка французскому банку Societe Generale за 317 млн. долл. США с возможностью продажи еще 10%, которая была реализована уже в сентябре того же года; вдобавок французы получили опцион на право приобретения еще 30% плюс двух акций Росбанка.

Рыночная стоимость бизнеса Росбанка была оценена с коэффициентом почти 4,2 к размеру собственного капитала кредитной организации, что пока является рекордом среди банков СНГ. В конечном итоге в феврале 2008 г. SG все-таки увеличил свой пакет акций до контрольного (50% плюс одна акция).

В декабре 2013 г. банк ВТБ, который на тот период времени контролировал около 10% акций Росбанка (через кипрскую Crinium Bay Holdings Ltd., ЗАО «ВТБ Капитал» и напрямую), сообщил о продаже своего пакета. Двумя месяцами ранее ВТБ подписал соответствующее рамочное соглашение с Societe Generale.

В апреле 2014 г. SG выкупила 7% акций Росбанка у зарегистрированной на Кипре Pharanco Holdings Co. Ltd. (конечный бенефициар – В. Потанин). Таким образом, в настоящий момент французская банковская группа Societe Generale контролирует 99,95% акций Росбанка, остальные 0,05% акций принадлежат акционерам-миноритариям.

В 2011 г. происходит объединение Росбанка и BSGV («Банк Сосьете Жернраль Восток», один из банков группы Societe Generale) и ребрендинг компании. Так Росбанк становится одним из крупнейших международных финансовых институтов в России.

С 2011 г. в логотипе Росбанка используется эмблема группы Societe Generale – красно-черный квадрат и групповой идентификатор на английском языке: SOCIETE GENERALE GROUP. В нем используется специально разработанный шрифт, который применяется всеми брендами группы SG.

В текущем логотипе банка:

- квадрат символизирует прочность, равновесие и силу;
- живой и яркий красный контрастирует с четким и умеренным черным;
- белый смягчает контраст, выражая открытость и перспективы на будущее. Его горизонтальное положение символизирует гибкость и способность банка быстро адаптироваться к изменениям, происходящим в мире [8].

В 2014 г. Росбанк разработал новую стратегию развития бизнеса на 2014-2017 гг. Данная стратегия банка была направлена на:

- развитие транзакционных услуг, включая РКО, денежные переводы, торговое финансирование и другое;
- повышение автоматизации процессов для улучшения качества и скорости обслуживания;
- развитие дистанционного обслуживания через Интернет и мобильный банкинг, а также через сеть банкоматов;
- повышение эффективности сети и оптимизация ее структуры.

Для координации деятельности подразделений банка сформирована многоуровневая система управления: головной офис в Москве, 7 филиалов (Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Красноярск, Владивосток), а также операционные офисы, дополнительные офисы и операционные кассы.

Росбанк имеет около 350 отделений в 70 регионах России. Росбанк имеет несколько видов лицензий на осуществление деятельности, в том числе генеральная лицензия Банка России №2272 от 28.01.2015.

На официальном сайте Росбанка есть раздел «ценности», которые «позволяют завоевывать лояльность новых клиентов и повышать лояльность тех, кто уже пользуется услугами банка», данные приведены на рисунке 2.1.

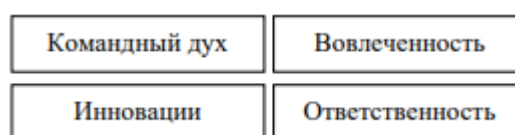


Рисунок 2.1 – «Ценности» Росбанка

В марте 2018 г. компании группы Societe Generale в России, включая Росбанк, банк «ДельтаКредит» и Русфинанс банк, представили Стратегию развития на 2018-2020 гг.

Данный план представляет собой продолжение той работы, которая была начата в предыдущий период, тех ключевых бизнес-идей, которые были сформулированы относятся: последовательное развитие диверсифицированной бизнес-модели, усиление синергии бизнеснаправлений и дочерних компаний, развитие цифровых технологий и современной сети продаж, повышение операционной эффективности, особое внимание к управлению риском и комплаенсу: «Мы будем продолжать инвестировать в человеческий капитал, в бренд, как и ранее занимать социально ответственную позицию по отношению к обществу, стране».

Таким образом, принятый в 2018 г. план развития направлен на улучшение эффективности, наращивание клиентской базы, усовершенствование и упрочнение позиции банка международного уровня для обеспечения роста и доходности.

Основная цель стратегии развития Росбанка – «стать ведущим международным банком в России», для чего компания ставит отдельные задачи для развития корпоративного и розничного бизнеса.

На российском корпоративном рынке Росбанк уже является лидирующим в таких направлениях как:

- синдицированное кредитование;
- рынок конверсионных операций Центральной и Восточной Европы;
- депозитарные услуги в России.

Что касается розничного бизнеса, Societe Generale поставила следующие цели развития в России:

- стать единым поставщиком финансовых услуг, используя преимущества трех банков группы;
- стать передовым digital-игроком;
- быть приоритетным банком для клиентов, выбирающих надежный банк

с качественным сервисом для повседневных операций;

– удерживать лидирующую позицию в розничном кредитовании.

Одним из направлений деятельности Росбанка является private banking (комплекс услуг, предлагаемый банковским учреждением VIP-клиентами и включающий индивидуальную систему обслуживания). Росбанк в рамках private banking предлагает своим клиентам бонусный пакет, включающий: – скидки в сети ресторанов Novikov Group; – консьерж-сервис L'Hermitage; – привилегии более 100 партнеров Росбанка. Росбанк L'Hermitage Private Banking занял 3 место в номинации «Лучший клиентский сервис Private Banking России» по версии Frank RG. Компания проанализировала результаты деятельности 11 российских банков. Консьерж-сервис L'Hermitage – команда профессионально подготовленных специалистов, готовых помочь клиенту с решением вопроса 24/7. По последним доступным данным, численность персонала Росбанка составляла порядка 10 тыс. человек (без учета дочерних банков и компаний), на обслуживании числилось свыше 100 тыс. корпоративных клиентов и порядка 4,0 млн. физических лиц. В числе крупных компаний-клиентов были замечены ВО «Алмазювелирэкспорт», «Газпром», ГМК «Норильский никель», ОАО «Силловые машины», СК «Согласие», ЗК «Полюс», «Седьмой континент», ОАО «Холдинг МРСК» и др.

Ключевыми направлениями деятельности Росбанк называет розничный бизнес, обслуживание корпоративных клиентов, инвестиционно-банковские услуги, а также private banking.

Общее количество банкоматов с учетом устройств всех участников группы SG составляло порядка 2,2 тыс. устройств.

Для Росбанка корпоративная социальная ответственность является неотъемлемой частью ведения бизнеса – банк активно интегрирует и поддерживает подход группы Societe Generale и продвигает проекты Группы на территории России, а также разрабатывает собственные программы.

С точки зрения потребителей, на первый план сегодня, конечно, выходит надежность банка. Период турбулентности на рынках в последние несколько

лет это очень хорошо доказал. Надежность – один из основных критериев выбора банка и для населения, и для компаний.

Есть ведь и другая тенденция: увеличение количества госбанков и усиление роли государства в банковском бизнесе. Разумеется, это тоже создает дополнительные сложности рыночным игрокам.

Росбанк получил премию Global Banking and Finance Awards 2018 журнала Global Banking and Finance Review в номинации «Лучший банк России в сфере КСО» за самый заметный вклад в развитие мирового финансового сообщества. Также занял второе место рейтинга ЦБ среди 20-и крупнейших российских банков по уровню адаптации к нуждам клиентов с инвалидностью.

Таким образом, одним из прямых участников рынка банковских услуг является крупный игрок рынка – ПАО «Росбанк» – это российский универсальный банк в составе международной финансовой группы Société Générale. Ее стратегия нацелена на повышение качества обслуживания клиентов и выход на лидерские позиции в области инноваций, обеспечение роста за счет развития бизнеса, усиление взаимодействия между подразделениями и достижение устойчивой доходности.

Банк является многопрофильным финансовым институтом, оказывает весь перечень банковских услуг как физическим, так и юридическим лицам. Банк имеет генеральную лицензию на осуществление банковских операций, лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг, лицензии на осуществление операций с драгоценными металлами и др. Росбанк обслуживает порядка 4 миллионов частных клиентов, 77 тыс. клиентов малого бизнеса, 6 тыс. крупных корпоративных клиентов. Сеть банка насчитывает порядка 320 отделений в 70 регионах России и более 26 тыс. банкоматов партнерской сети, включая 1800 собственных [25].

2.2 Анализ финансового состояния коммерческого банка

Одним из важнейших условий успешного управления финансами банка является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние банка характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств, и по сути дела отражает конечные результаты его деятельности.

Анализ финансового состояния коммерческого банка позволяет изучить состояние капитала в процессе его кругооборота, выявить способность его к устойчивому функционированию и развитию в изменяющихся условиях внешней и внутренней среды.

В активах учитывают денежные средства, драгоценные металлы и камни, предоставленные кредиты, вложения в ценные бумаги, имущество банка, дебиторская задолженность, т.е. отражается размещение средств. Пассивы предназначены для учета уставного капитала и фондов, привлеченных денежных средств, полученных межбанковских кредитов, прибыли банка, кредиторской задолженности и других пассивов, являющихся ресурсами банка.

ПАО Росбанк демонстрировал высокий темп роста за период 2017-2019 гг., валюта баланса увеличилась на 122 763 291 тыс. руб. увеличение активов было обеспечено повышением таких статей баланса, как основные средства, нематериальные активы и материальные запасы (на 2 484 058 тыс. руб.), «Чистая ссудная задолженность, оцениваемая по амортизационной стоимости» (на 874 548 153 тыс. руб.), средства кредитных организаций.

Что касается структуры пассивов баланса, то Обязательства также увеличились на 99 564 516 тыс. руб., в основном за счет роста средств клиентов, оцениваемые по амортизационной стоимости 62 408 247 тыс. руб. и вклады физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей на 34 114 513 тыс. руб.

Для получения более объективной оценки баланса проведем его анализ в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Анализ активов ПАО «РОСБАНК»

Показатели	На 01.01.2018, тыс. руб.	На 01.01.2019, тыс. руб.	Изменение за 2018 г.		На 01.01.2020, тыс. руб.	Изменение за 2019 г.	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %		абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
1. Денежные средства	17 660 951	18 539 913	878 962	4,98	16 312 587	-2 227 326	-12,01
2. Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации	43 570 874	53 271 570	9 700 696	22,26	30 098 368	-23 173 202	-43,50
2.1 обязательные резервы	5 314 596	7 216 100	1 901 504	35,78	8 977 599	1 761 499	24,41
3. Средства в кредитных организациях	4 991 315	5 473 284	481 969	9,66	32 278 544	26 805 260	489,75
4. Чистая ссудная задолженность (на 01.01.2020 чистая ссудная задолженность, оцениваемая по амортизированной стоимости)	633 998 067	724 089 907	90 091 840	14,21	874 548 153	150 458 246	20,78
б. финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	31 474 140	41 182 257	9 708 117	30,84	36 501 722	-4 680 535	-11,37

Окончание таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
7. инвестиции в дочерние и зависимые организации	39 690 586	40 098 266	407 680	1,03	30 487 710	-9 610 556	-23,97
8. Требование по текущему налогу на прибыль	26 837	174 767	147 930	551,22	51 656	-123 111	-70,44
9. Отложенный налоговый актив	3 878 439	4 737 258	858 819	22,14	3 022 679	-1 714 579	-36,19
10. Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	23 528 550	23 718 054	189 504	0,81	26 202 112	2 484 058	10,47
11. Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	85 223	86 263	1 040	1,22	252 280	166 017	192,45
12. Прочие активы	20 914 454	16 990 388	-3 924 066	-18,76	6 835 173	-10 155 215	-59,77
13. Итого общая стоимость активов	924 203 789	1 082 312 906	158 109 117	17,11	1 205 076 197	122 763 291	11,34

Из таблицы 2.1 видно, что показатели активов ПАО «Росбанк» за период 2017-2019 гг. заметно увеличились по сравнению на 280 872 408 тыс. руб., это говорит о хорошем результате. Источники средств росли преимущественно за счет увеличения основных средств, нематериальных активов и материальных запасов. При этом прирост за 2018 г. – 17,11%, прирост за 2019 г. – 11,34%.

Общая стоимость активов ПАО «РОСБАНК» по состоянию на 01.01.20 гг. увеличилась на тыс. руб., данные приведены на рисунке 2.2.

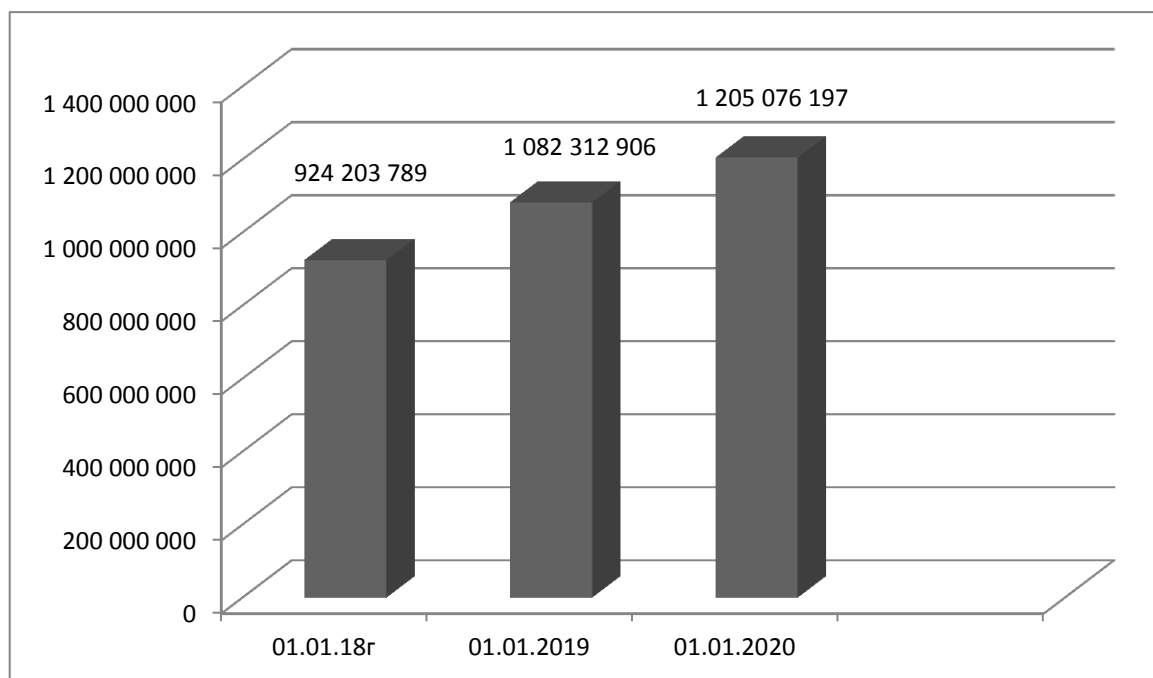


Рисунок 2.2 – Активы ПАО «Росбанк», тыс. руб.

Чистая ссудная задолженность является основным видом активов банка. Это означает, что банк специализируется на предоставлении кредитов. В течение рассматриваемого периода этот показатель увеличился на 8,41 процентных пунктов, что свидетельствует о повышении роли данного вида активов в их структуре. В целом вложения банка в кредитные операции были на протяжении анализируемого периода стабильными.

Существенную роль в составе активов банка играют и финансовые активы. Их удельный вес составлял: на 01.01.2018 – 18,99%, на 01.01.2019 – 21,73%, на 01.01.2020 – 17,88%. Это означает, что в деятельности банка важную роль играют инвестиционные операции. При этом удельный вес финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток, снизился с 3,41% на 01.01.2018 до 3,03% на 01.01.2020; удельный вес чистых вложений в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, снизился с 15,59 % на 01.01.2018 до 12,32% на 01.01.2020; удельный вес инвестиций в дочерние и зависимые организации снизился с 4,29% на

01.01.2018 до 2,53% на 01.01.2020. В целом вложения банка в кредитные операции продемонстрировали в течение анализируемого периода существенные колебания.

Удельный вес денежных средств, принадлежащих банку, составлял: на 01.01.2018 – 1,91%, на 01.01.2019 – 1,71%, на 01.01.2020 – 1,35%. Таким образом, в целом за рассматриваемый период удельный вес денежных средств в активах снизился на 1 процентных пунктов. Это означает сокращение роли ликвидных активов банка, что следует оценивать негативно, поскольку под влиянием данного обстоятельства при прочих равных условиях финансовое состояние банка ухудшается.

Удельный вес средств банка, размещенных в ЦБ РФ, составлял: на 01.01.2018 – 4,71%, на 01.01.2019 – 4,92%, на 01.01.2020 – 2,50%. Таким образом, в целом за рассматриваемый период удельный вес данного вида активов увеличился. Это означает наращивание доли средств, которые банк вынужден изъять из оборота в соответствии с действующим банковским законодательством. В таблице 2.2 представлена пассивы кредитной организации.

Таблица 2.2 – Анализ пассивов (обязательств) ПАО «РОСБАНК»

Показатели	На 01.01.2018, тыс. руб.	На 01.01.2019, тыс. руб.	Изменение за 2018 г.		На 01.01.2020, тыс. руб.	Изменение за 2019 г.	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %		абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
1. Обязательства в виде привлеченных кредитов, вкладов и счетов – всего	697 792 221	847 049 925	149 257 704	21,39	909 451 305	62 401 380	7,37
из них:							
2. Кредиты, депозиты и прочие средства	206 513	24 626	-181 887	-88,08	17 759	-6 867	-27,89

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
3.1 Средства кредитных организаций	74 184 859	127 197 720	53 012 861	71,46	94 422 007	-32 775 713	-25,77
3.2 Средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	623 400 849	719 827 579	96 426 730	15,47	815 011 539	95 183 960	13,22
3.2.1 вклады (средства) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей	244 012 984	280 233 065	36 220 081	14,84	314 347 576	34 114 511	12,17
4. Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	33 197 748	41 312 243	8 114 495	24,44	30 817 764	-10 494 479	-25,40
5. Выпущенные долговые ценные бумаги	55 261 330	41 969 909	-13 291 421	-24,05	104 968 066	62 998 157	150,10
6. Прочие обязательства	18 084 960	20 639 617	2 554 657	14,13	7 403 952	-13 235 665	-64,13
7. Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон	1 062 194	1 482 542	420 348	39,57	201 446	-1 281 096	-86,41

Окончание таблицы 2.2

8.Итого общая сумма пас- сивов	805 694 369	954 679 493	148 985 124	18,49	1 054 244 009	99 564 516	10,43
9.Справочн о: общая сумма ис- точников собствен- ных средств	118 509 420	127 633 413	9 123 993	7,70	150 832 189	23 198 776	18,18

Общая стоимость пассивов (обязательств) за период 2017-2019 гг. увеличилась на 248 549 640 тыс. руб. , при этом прирост за 2018 г. – 18,49%, прирост за 2019 г. – 10,43%. Это заслуживает положительной оценки, т. к. говорит о росте потенциала банка.

Высокую долю в пассивах составляет выпущенные долговые ценные бумаги. Это говорит о том, что банк в 2019 году увеличил свое присутствие на рынке ценных бумаг.

В том числе доля средств клиентов, не являющихся кредитными организациями составляет 53,40%. Это говорит о стабильном и развивающейся работе банка и заслуживает положительной оценки.

Доля средств кредитных организаций в 2019 году уменьшилась по сравнению с 2018 годом и составила 25,77%. Это говорит о недостаточности собственного капитала.

Незначительную долю составляют прочие обязательства. Их сумма снизилась на 13 235 665 тыс. руб. и составила 7 403 952 ты. руб.

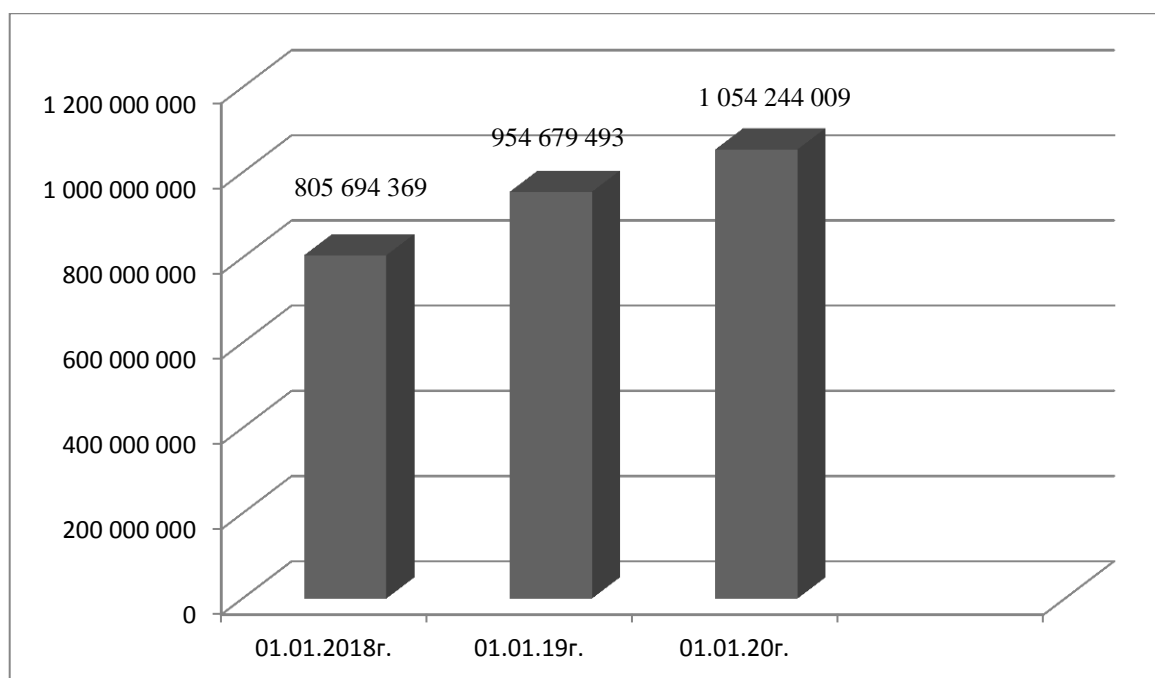


Рисунок 2.3 – Пассивы ПАО «РОСБАНК», тыс. руб.

В среднем за год на протяжении анализируемого периода сумма обязательств банка увеличивалась на 17,98%. Колеблемость общей суммы пассивов ПАО «РОСБАНК» является значительной. Пассивы банка представлены несколькими группами обязательств: обязательствами в виде привлеченных кредитов, вкладов и счетов клиентов банка; обязательствами в виде финансовых инструментов; обязательствами, вытекающими из налоговых правоотношений; прочими обязательствами. Кроме того, в составе пассивов отражаются резервы на возможные потери различного характера.

Общая сумма обязательств в виде привлеченных кредитов, вкладов и счетов клиентов увеличилась на 160 408 524 тыс. руб. или 29,85% за 2017 г., затем увеличилась на 149 257 704 тыс. руб. или 21,39% за 2018 г., и снова увеличилась на 62 401 380 тыс. руб. или 7,37% за 2019 г. При этом сумма по анализируемой группе обязательств увеличилась за счет привлеченных вкладов и средств на счетах, размещенных клиентами банка – юридическими лицами (+115,70%); привлеченных вкладов и средств на счетах, размещенных клиентами банка – физическими лицами и ИП (+53,40%); помимо этого сумма изучаемой группы обязательств сократилась за счет суммы кредитов, депозитов и прочих средств

ЦБ РФ, полученных банком (-90,65%); средств, полученных банком в иных кредитных организациях (-5,74%). В целом за рассматриваемый период обязательства в виде привлеченных кредитов, вкладов и счетов продемонстрировали тенденцию к росту, что способствовало увеличению общей суммы пассивов банка.

Общая сумма обязательств, представленных финансовыми инструментами, увеличилась на 3 732 824 тыс. руб. или 4,41% за 2017 г., затем снизилась на 5 176 926 тыс. руб. или 5,85% за 2018 г., и снова увеличилась на 52 503 678 тыс. руб. или 63,04% за 2019 г. Сумма обязательств, представленных финансовыми инструментами, увеличилась за счет наращивания долговых обязательств, выпущенных банком (+107,86%) и сократилась за счет уменьшения финансовых обязательств, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток (-9,96%). В целом за рассматриваемый период сумма обязательств, выраженных финансовыми инструментами, увеличилась 60,26%, следовательно, банк расширил масштабы привлечения средств за счет операций с финансовыми инструментами.

Кредитные организации обязаны формировать резервы на возможные потери в соответствии с порядком, установленным ЦБ РФ. Необходимость формирования таких резервов обусловлена недостаточно высоким качеством активов банка. Следовательно, увеличение резервов объясняется ухудшением качества банковских активов, и наоборот. Сумма сформированных банком резервов на указанные выше цели сократилась на 569 839 тыс. руб., что в относительном выражении составляет -73,88%, при этом прирост за 2017 г. составил 37,72%, прирост за 2018 г. – 39,57%, снижение за 2019 г. – 86,41%. В среднем за год на протяжении анализируемого периода сумма рассматриваемого вида обязательств банка сокращалась на 36,08%. Таким образом, можно предположить, что сокращение суммы сформированных банком резервов на возможные потери может свидетельствовать об улучшении качества сформированных банком активов.

Важным аспектом управления деятельностью коммерческого банка (как

кредитной организации и финансового посредника) выступает рост прибыли, которая рассматривается как прибавочная стоимость в разрезе банковских операций, банковских продуктов и деятельности банковского учреждения в целом. Деятельность любого банковского учреждений во всех ее проявлениях нацелена на максимизацию получаемого финансового результата.

Финансовый результат банковского учреждения может быть как положительным (что выражается в сумме прибыли), так и отрицательным (в данном случае речь идет об убытке). В целом финансовый результат любого коммерческого банка является обусловленным тремя «глобальными» компонентами – доходами, расходами, налогами.

Размер банковской прибыли определяется совокупным влиянием внешних и внутренних факторов. К числу важнейших внешних факторов, следует отнести, прежде всего, государственную политику в области регулирования банковского бизнеса. Анализ финансовых результатов ПАО «РОСБАНК» выполнен с помощью таблицы 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ формирования финансовых результатов ПАО «РОСБАНК»

Показатели	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.	2019 г., тыс. руб.	Изменение в 2019 г. по сравнению с 2018 г.		Изменение в 2019 г. по сравнению с 2017 г.	
				тыс. руб.	отно- си- тель- ное, %	тыс. руб.	относи- тель- ное, %
1. Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери	28 543 411	37 308 333	33 308 374	-3 999 959	-10,72	4 764 963	16,69

Окончание таблицы 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
2. Общая сумма чистых доходов от операций с финансовыми вложениями	450 915	3 449 312	-1 912 364	-5 361 676	-155,44	-2 363 279	-524,11
3. Общая сумма чистых доходов от операций с иностранной валютой и драгоценными металлами	3 603 354	618 275	4 003 418	3 385 143	547,51	400 064	11,10
4. Общая сумма сальдо комиссионных доходов и расходов	7 263 251	9 594 798	12 118 355	2 523 557	26,30	4 855 104	66,84
5. Прочие операционные доходы	2 168 801	2 444 157	3 417 542	973 385	39,82	1 248 741	57,58
6. Операционные расходы	32 818 294	41 018 214	33 598 966	-7 419 248	-18,09	780 672	2,38
7. Изменение резерва по прочим потерям	-680 261	-346 682	-2 306 863	-1 960 181	-565,41	-1 626 602	-239,11
8. Прибыль до налогообложения (1,2,3,4,5-6+7)	8 531 177	12 049 979	15 002 353	2 952 374	24,50	6 471 176	75,85
9. Возмещение (расход) по налогам	3 738 772	3 407 333	3 723 336	316 003	9,27	-15 436	-0,41
10. Чистая прибыль (убыток)	4 792 405	8 642 646	11 279 017	2 636 371	30,50	6 486 612	135,35

В 2018 г. получению прибыли способствовали проводимые банком операции по привлечению и размещению средств (сумма чистого дохода после создания резервов = 37 308 333 тыс. руб.); операции, связанные с инвестиционной деятельностью (с ценными бумагами и вкладами в капитал других юридических лиц (сумма чистого дохода = 3 449 312 тыс. руб.); операции с иностранной валютой и драгоценными металлами (сумма чистого дохода = 618 275 тыс. руб.); комиссионные операции (сумма чистого дохода = 9 594 798 тыс. руб.).

В 2019 г. получению прибыли способствовали проводимые банком операции по привлечению и размещению средств (сумма чистого дохода после создания резервов = 33 308 374 тыс. руб.); операции с иностранной валютой и драгоценными металлами (сумма чистого дохода = 4 003 418 тыс. руб.); комиссионные операции (сумма чистого дохода = 12 118 355 тыс. руб.). Убыточными оказались операции, связанные с инвестиционной деятельностью (с ценными бумагами и вкладами в капитал других юридических лиц (сумма чистого убытка = 1 912 364 тыс. руб.).

В итоге сумма финансового результата от проведения кредитно-депозитных операций увеличилась на 4 764 963 тыс. руб. (темп изменения = +16,69%) за 2017-2019 гг., что положительно характеризует рассматриваемый аспект формирования чистого финансового результата банка.

Сумма финансового результата от инвестиционных операций (с ценными бумагами и вкладами в капиталы других лиц) сократилась на 2 363 279 тыс. руб. (темп изменения = -524,11% за 2017-2019 гг., что негативно характеризует рассматриваемый аспект формирования чистого финансового результата банка.

Сумма финансового результата от операций с иностранной валютой и драгоценными металлами увеличилась на 400 064 тыс. руб. (темп изменения = +11,10%) за 2017-2019 гг., что положительно характеризует рассматриваемый аспект формирования чистого финансового результата банка.

Сумма финансового результата от проведения банком комиссионных операций увеличилась на 4 855 104 тыс. руб. (темп изменения = +66,84%) за 2017-2019 гг., что положительно характеризует рассматриваемый аспект фор-

мирования чистого финансового результата банка.

Сумма прочих операционных доходов увеличилась на 1 248 741 тыс. руб. (темп изменения = +57,58%) за 2017-2019 гг., что положительно характеризует рассматриваемый аспект формирования чистого финансового результата банка.

Сумма операционных расходов увеличилась на 780 672 тыс. руб. (темп изменения = +2,38%) за 2017-2019 гг., что отрицательно характеризует рассматриваемый аспект формирования чистого финансового результата банка.

Кроме того, сумма резерва по прочим потерям сократилась на 1 626 602 тыс. руб. (темп изменения = -239,11%) за 2017-2019 гг., что негативно характеризует рассматриваемый аспект формирования чистого финансового результата банка.

Под влиянием всех этих факторов сумма прибыли до налогообложения увеличилась на 6 471 176 тыс. руб. (темп изменения = +75,85%) за 2017-2019 гг., что позитивно характеризует динамику изучаемого показателя финансовых результатов кредитной организации.

ПАО «РОСБАНК» получает процентные доходы, осуществляя следующие виды операций: размещая средства в кредитных организациях; предоставляя ссуды клиентам, не являющимся кредитными организациями; вкладывая средства в ценные бумаги. При этом величина процентных доходов от операций по предоставлению ссуд клиентам, не являющимся кредитными организациями, в 2017 г. составляла 40 152 881 тыс. руб. в 2018 г. – 41 561 328 тыс. руб. в 2019 г., соответственно, 53 511 325 тыс. руб. Таким образом, данный вид доходов для анализируемого банка является определяющим, что проиллюстрировано на рисунке 2.4.

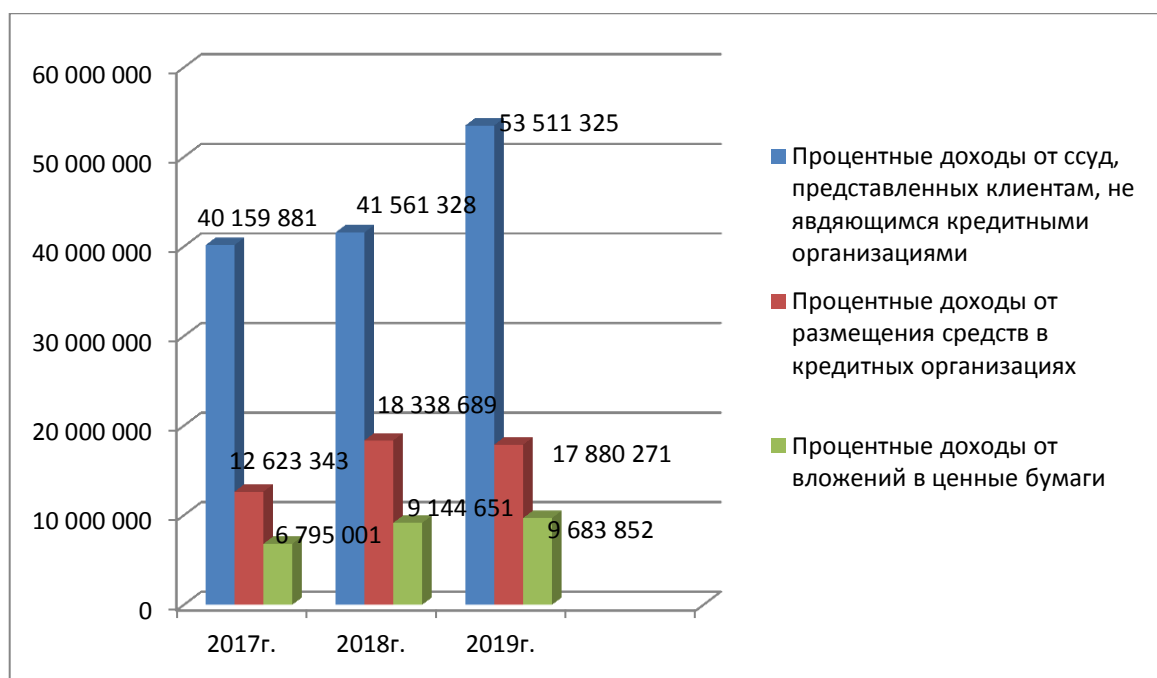


Рисунок 2.4 – Процентные доходы ПАО «РОСБАНК», тыс. руб.

Таким образом, величина процентных доходов от ссуд, предоставленных клиентам, не являющихся кредитными организациями значительно увеличилась.

В свою очередь, процентные расходы банка представлены: расходами по привлеченным средствам кредитных организаций; расходами по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями; расходами по выпущенным долговым обязательствам. При этом величина процентных расходов по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями, в 2017 г. составляла 23 522 150 тыс. руб. в 2018 г. – 25 924 661 тыс. руб. в 2019 г., соответственно, 32 620 918 тыс. руб. Таким образом, данный вид расходов для анализируемого банка является определяющим, что проиллюстрировано на рисунке 2.5.

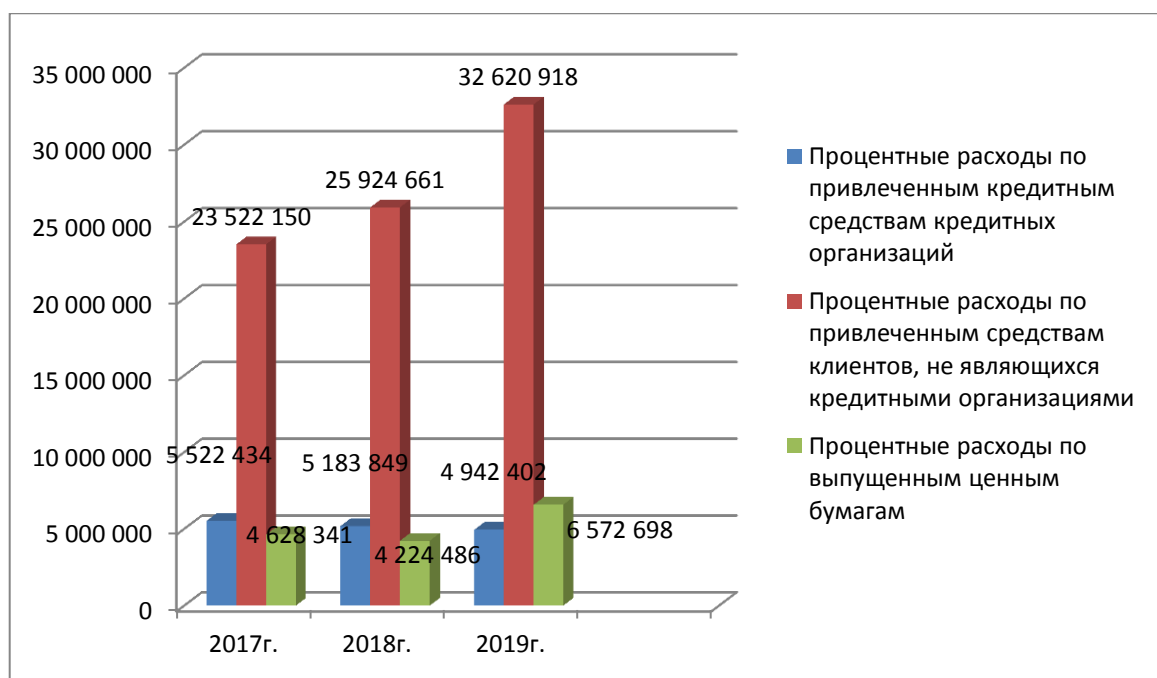


Рисунок 2.5 – Процентные расходы ПАО «РОСБАНК», тыс. руб.

Таким образом, величина процентных расходов по привлеченным средствам кредитных организаций снизилась с 5 522 434 тыс. руб в 2017 г. до 4 942 402 тыс. руб. в 2019 г.; величина процентных расходов по привлеченным средствам клиентов, не являющихся кредитными организациями значительно увеличилась.

В 2018 г. по сравнению с 2017 г. общая сумма полученных банком процентных доходов увеличилась на 9 466 443 тыс. руб.. При этом сумма процентных расходов увеличилась на 2 402 511 тыс. руб.. Совместное влияние данных факторов привело к увеличению чистых процентных доходов банка. В свою очередь, сумма резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, увеличилась. Таким образом, изменение суммы получаемых банком процентных доходов оказало положительное влияние на итоговую сумму чистых процентных доходов. Изменение суммы осуществленных банком процентных расходов оказало негативное влияние на итоговую сумму чистых процентных доходов. В свою очередь, изменение суммы резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещен-

ным на корреспондентских счетах, оказало положительное влияние на итоговую сумму чистых процентных доходов. В итоге в 2018 г. по сравнению с 2017 г. сумма чистых процентных доходов после создания резерва на возможные потери увеличилась.

В 2019 г. по сравнению с 2018 г. общая сумма полученных банком процентных доходов увеличилась на 12 519 207 тыс. руб.. При этом сумма процентных расходов увеличилась на 9 044 469 тыс. руб.. Совместное влияние данных факторов привело к увеличению чистых процентных доходов банка. В свою очередь, сумма резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, снизилась. Таким образом, изменение суммы получаемых банком процентных доходов оказало положительное влияние на итоговую сумму чистых процентных доходов. Изменение суммы осуществленных банком процентных расходов оказало негативное влияние на итоговую сумму чистых процентных доходов. В свою очередь, изменение суммы резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, оказало негативное влияние на итоговую сумму чистых процентных доходов. В итоге в 2019 г. по сравнению с 2018 г. сумма чистых процентных доходов после создания резерва на возможные потери сократилась.

В итоге в целом за рассматриваемый период сумма чистых процентных доходов после создания резерва на возможные потери увеличилась на 16,69%. Это положительно характеризует рассматриваемый аспект финансового состояния банка. Об этом же свидетельствует и динамика удельного веса чистых процентных доходов после создания резервов в общей сумме полученных банком процентных доходов. Таким образом, в течение рассматриваемого периода ситуация с финансовыми результатами банка от проведения кредитно-депозитных операций улучшилось, поскольку увеличилась положительная процентная маржа, получаемая банком.

Установленные ЦБ РФ экономические нормативы на протяжении 2017-

2019 гг. банк выполнял.

По критерию качества активов финансовое состояние банка следует охарактеризовать положительное, поэтому ПАО «РОСБАНК» можно отнести к 1-й группе финансового состояния. К этой группе относятся банки, в деятельности которых не выявлены текущие трудности. В течение анализируемого периода состояние качества активов банка улучшилось.

По критерию доходности финансовое состояние банка следует охарактеризовать как удовлетворительное, поэтому ПАО «РОСБАНК» можно условно отнести ко 2-й группе финансового состояния. К этой группе относятся банки, не имеющие текущих трудностей, но в деятельности которых выявлены недостатки, которые в случае их не устранения могут привести к возникновению трудностей в ближайшие 12 месяцев. При этом в течение 2017-2019 гг. доходность операций анализируемого банка снизилась.

2.3 Анализ конкурентоспособности банка ПАО Росбанк

Банковский рынок города Абакана представлен 59 банками и кредитными организациями, которые имеют широкую сеть филиалов и представительств в разных районах города и Республики Хакасия. В представленные кредитные организации могут обратиться жители города Абакана, близлежащих населенных пунктов. В городе работают как государственные, так и коммерческие учреждения, которые предлагают различные банковские продукты. К наиболее крупным относятся Сбербанк, Банк ВТБ, Газпромбанк, Альфа-Банк, Россельхозбанк, Совкомбанк, Росбанк, Восточный банк, Азиатско-Тихоокеанский банк, Хакасский Муниципальный Банк, Промсвязьбанк и другие.

Вышеперечисленные банки предлагают различные банковские продукты, ассортимент услуг у каждого банка свой, но ПАО Росбанк конкурентоспособен и предлагает следующие виды банковских продуктов:

1. Ипотека – 14 видов программ.
2. Кредиты потребительские – 3 вида продуктов.

3. Автокредиты – 18 видов.
4. Кредитные карты – 6 видов.
5. Вклады – 16 банковских продуктов.

Реализация банковских продуктов и услуг для кредитных организаций города является важнейшим видом деятельности. Стратегической целью банка и его коммерческих служб является увеличение прибыли посредством привлечения максимального числа клиентов, расширения рынка сбыта своих продуктов и услуг, увеличения рыночной доли.

Спектр основных кредитных продуктов без учета ипотеки и автокредита крупных банков города Абакана представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Спектр кредитных продуктов банков города Абакана

Наименование банка	Характеристика кредитных продуктов
1	2
Сбербанк	Потребительский кредит Рефинансирование до 3 млн. рублей
	Кредит на любые цели до 5 млн. рублей
	Кредит для клиентов, ведущих личное подсобное хозяйство до 1,5 млн. рублей
	Потребительский кредит с поручителем для молодежи и пенсионеров до 3 млн. рублей
	Кредит на образование с господдержкой. Без ограничений.
Банк ВТБ	Потребительский кредит Рефинансирование до 5 млн. рублей
	Потребительский кредит Наличными до 5 млн. рублей
Газпромбанк	Кредит наличными до 5 млн. рублей
	Потребительский кредит Рефинансирование до 5 млн. рублей
	Потребительский кредит Потребительский для военнослужащих до 500 тыс. рублей
	Потребительский кредит под залог квартиры до 30 млн. рублей
	Кредит на образование до 5 млн. рублей
	Потребительский с обеспечением до 5 млн. рублей
Окончание Росбанк	Рефинансирование кредитов до 5 млн. рублей
	Потребительский кредит «Просто деньги без обеспечения» до 5 млн. рублей
Совкомбанк	Потребительский кредит «Пенсионный плюс» до 300 тыс. рублей
	Потребительский кредит «Суперплюс» до 1 млн. рублей
	Потребительский кредит «Стандартный плюс» до 500 тыс. рублей
	Потребительский кредит «Экспресс плюс» до 40 тыс. рублей
	Потребительский кредит «Альтернатива» под залог недвижимости до 30 млн. рублей
	Потребительский кредит «Под залог авто» до 1 млн. рублей

Окончание таблицы 2.4

1	2
Восточный банк	Экспресс-кредит до 500 тыс. рублей
	Потребительский кредит наличными до 3 млн. рублей
	Потребительский кредит «Комфорт» до 1,5 млн. рублей
	Потребительский кредит «Под залог недвижимости» до 30 млн. рублей
Альфа-Банк	Потребительский кредит Рефинансирование до 5 млн. рублей
	Потребительский кредит Наличными до 5 млн. рублей

В таблице 2.4 представлены кредитные продукты крупных банков и их представительств города Абакана. Это не весь перечень банковских продуктов, но многие из них перекликаются по условиям и ставкам.

Главную роль в привлечении потенциальных клиентов и расширении клиентской базы играют банковские ставки на потребительские кредиты, поэтому целесообразно рассмотреть их, как отдельную категорию. Процентные ставки по потребительским кредитам в диапазоне самая низкая-самая высокая представлены на рисунке 2.8.

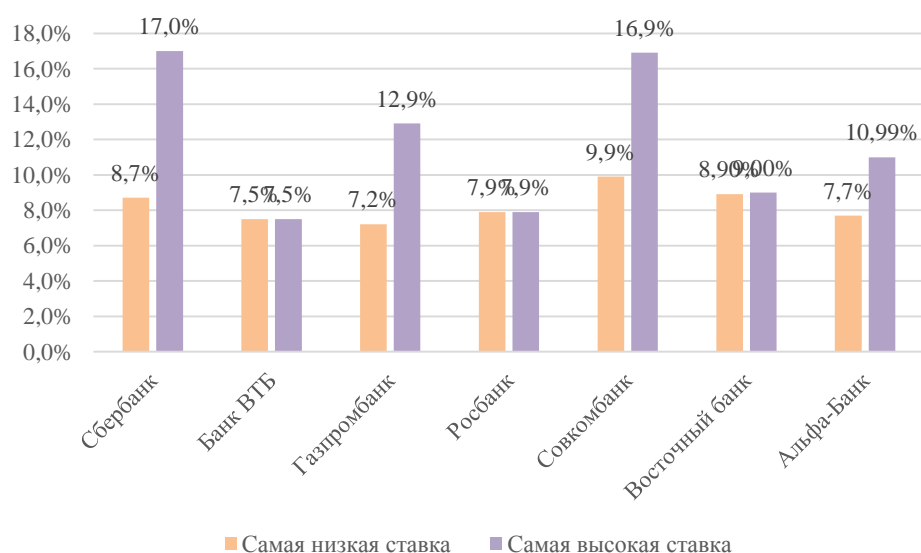


Рисунок 2.8 – Процентные ставки по потребительским кредитам банков города Абакана

Проанализировав рисунок 2.8, можно утверждать, что процентная ставка исследуемого банка находится на среднем уровне и составляет 7,9 %. Данный

процент утвержден для всех потребительских кредитов наличными без учета автокредитования и ипотеки. По данному критерию Росбанк может составить конкуренцию многим коммерческим банкам, потребительские продукты которых представлены на рынке города Абакана. В наиболее выгодном свете по уровню кредитной ставки выступает Газпромбанк с наименьшей ставкой в 7,2 % и Банк ВТБ. Процентная ставка составляет 7,5 %. Наивысшие банковские ставки по потребительским кредитам наблюдаются у Совкомбанка и Сбербанка.

Росбанк активно работает над внедрением цифровых банковских продуктов. В частности, один из главных цифровых проектов Росбанка этого года – кредит наличными онлайн – уже доступен зарплатным клиентам. Вскоре онлайн-выдачу кредитов на сумму до 600 тысяч рублей смогут оценить и новые клиенты банка. Весь процесс – от отправки заявки до получения денег на счет – будет происходить онлайн в течение не более 15 минут и без необходимости посещать отделение.

Большое значение для потребителей банковских услуг имеет доступность их получения, в связи с этим банки постоянно оптимизируют свою деятельность, открывают филиалы и представительства в других районах города, увеличивают число банкоматов. Если обратиться к статистическим данным о банкоматах и терминалах, расположенных на территории города Абакана, предназначенных для осуществления операций с использованием и без использования платежных карт, то можно составить рейтинг крупных банков по количеству банкоматов. Результаты представлены на рисунке 2.9.

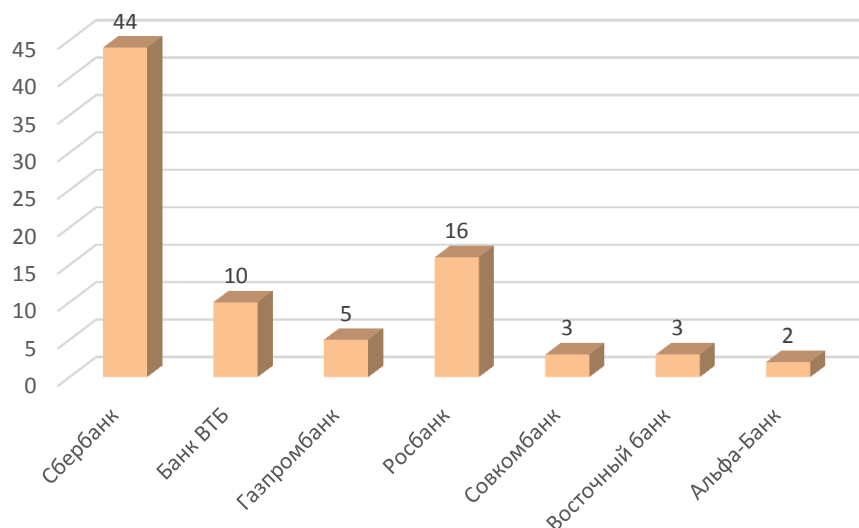


Рисунок 2.9 – Количество банкоматов банков г. Абакана

Показанные на рисунке 2.9 данные о количестве банкоматов различных банков и их представительств, представляют интерес с точки зрения лояльности банков к своим клиентам. Наиболее количество банкоматов, расположенных на территории города Абакана, принадлежат Сбербанку России – 44 штуки, наименьшее – Альфа-Банк – 2 штуки. У исследуемого банка их количество составляет 16 штук. Для информации можно отметить, что количество банкоматов Росбанка по территории Российской Федерации на конец 2019 года составляет 3 900,0 штук. По проведенному анализу в головном офисе Росбанка они не достигли максимума по их количеству, сокращать их количество также не планируется.

Большинство представленных в сравнительном анализе банков имеют в своих кредитных продуктах такие, как ипотека и автокредитование. Ипотека является целевым долгосрочным займом, предназначенным на покупку жилья, которое, в свою очередь, является залогом. Процентные ставки по ипотечным кредитам в банках обычно ниже по сравнению с другими банковскими продуктами, но условия и требования у банков к потенциальным заемщикам выше: необходимо подтверждение доходов и стажа работы. Характеристика ипотечных продуктов в банках, которые вошли в сравнительный анализ с Росбанком, представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Сравнительная характеристика программ ипотечного Кредитования

Наименование банка	Количество банковских продуктов	Диапазон ставок, %	Сумма, млн. руб.
Сбербанк	15	1,2-11,3	3,5-без ограничений
Банк ВТБ	11	2,0-10,4	3,0-60,0
Газпромбанк	8	2,0-9,5	3,5-60,0
Росбанк	11	3,2-9,89	3,0-без ограничений
Совкомбанк	8	1,9-11,99	6,0-300,0
Восточный банк	-	-	-
Альфа-Банк	4	5,99-13,69	20,0-без ограничений

Сравнительная характеристика ипотечных продуктов, представленная в таблице 2.5, показывает, что Росбанк находится в среднем диапазоне по ставкам, но при этом максимальная сумма кредита по ипотеке не ограничена. Для получения ипотеки требуются различные документы: паспорт, 2-НДФЛ, другие документы по требованию. Минимальную ставку предоставляет Сбербанк России, максимальную – Альфа-Банк. В Восточном банке программа ипотеки не разработана.

Автокредит от Росбанка является востребованным банковским продуктом. В банке разработано 18 видов автокредитования с минимальной процентной ставкой 10,9 % годовых сроком на 5 лет. Росбанк выдает автокредит как на отечественный, так и иностранный автомобиль. В банке есть возможность получить рефинансирование автокредита. Проведем сравнительный анализ услуг банков города Абакана по продукту «автокредитование». Результаты представим в таблице 2.3.

Таблица 2.6 – Сравнительная характеристика программ автокредитования

Наименование банка	Количество банковских продуктов	Минимальная ставка, %	Сумма, млн. руб.
Сбербанк	1,0	12,5	0,04-5,0
Банк ВТБ	46,0	10,0	0,04-5,0
Газпромбанк	34,0	10,5	0,03-4,5
Росбанк	18,0	10,9	0,06-5,0

Окончание таблицы 2.6

1	2	3	4
Совкомбанк	1,0	22,5	0,2-0,4
Восточный банк	8,0	12,0	0,05-2,0
Альфа-Банк	1,0	16,7	0,12-3,0

По данным таблицы 2.6 можно сделать заключение, что наибольшее число кредитных продуктов предлагает Банк ВТБ, ставка при этом находится также на минимальном уровне. Росбанк находится в числе средних организаций, условия автокредитования которых находится на высоком уровне: предлагают 18 видов кредитов при минимальной процентной ставке 10,9 %. Максимальная сумма кредита составляет 5,0 млн. рублей. Автокредитование не развито в нескольких банках – Сбербанк, Совкомбанк, Альфа-Банк: предлагают всего 1 банковский продукт при высоких минимальных ставках автокредитования.

Кредитная карта – это определенная форма кредита. Клиенты пользуются деньгами банка в течение определенного периода времени, после чего возвращают долг. Кредитная карта – это обычная пластиковая карточка с логотипом банка, на некоторых из которых иногда указывают, что это именно кредитная карта. Но это не является обязательным условием. Кредитные карты отличаются по статусу: стандартные (классические), золотые, платиновые, VIP и так далее. Разница заключается в том, что они подразумевают разный набор льгот и привилегий. Также они могут различаться по персонализации (именные или неименные) и техническим параметрам (с магнитной лентой, с микрочипом или комбинированные). Сравнительная характеристика Росбанка и прочих банков, участвующих в сравнении, по предоставлению такой услуги, как кредитная карта, представлена в таблице 2.4.

Таблица 2.7 – Сравнительная характеристика банков по кредитным картам

Наименование банка	Количество кредитных карт по видам, шт.	Минимальная процентная ставка, %	Максимальный льготный период, дней	Максимальный кредитный лимит, тыс.руб.
Сбербанк	11	9,25	120,0	2 000,0
Банк ВТБ	2	11,6	110,0	1 000,0

Окончание таблицы 2.7

1	2	3	4	5
Газпромбанк	4	25,9	62,0	600,0
Росбанк	4	23,9	120,0	2 000,0
Совкомбанк	2	0,01	1 080,0	350,0
Восточный банк	10	10,0	90,0	15 000,0
Альфа-Банк	12	11,99	100,0	1 000,0

Результаты анализа такого банковского продукта, как кредитная карта, представленные в таблице 2.7, показали, что все анализируемые банки в своем перечне услуг имеют кредитные карты. Отличие заключается в разнообразии кредитных карт, которые направлены на различные категории клиентов, а также процентных ставках и максимальном кредитном лимите. Росбанк разработал и утвердил 4 вида кредитных карт с максимальным льготным периодом в 120 календарных дней и кредитным лимитом в 2,0 млн. рублей. Конкуренцию в данном случае составляют Сбербанк с большим количеством видов кредитных продуктов, с процентной ставкой в 9,25 % и периодом 120 дней.

Важно рассмотреть рейтинг банков города Абакана с точки зрения возможностей физических лиц сделать вклад. Росбанк в данном виде банковского продукта является конкурентоспособным, принимает вклады в рублях, евро, долларах. Часто банки являются участниками системы страхования вкладов.

Сравнительный анализ банков города по вкладам для физических лиц представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Сравнительный анализ банков города по вкладам в рублях для физических лиц

Наименование банка	Количество вкладов, шт.	Сумма вклада, тыс.руб.	Процентная ставка, %	Период, мес.	Примечание
Сбербанк	13,0	0,001-без ограничений	0,01-7,2	1,0-60,0	Пополнение, страхование, частичное снятие, автопродлонгация, капитализация

Окончание таблицы 2.8

1	2	3	4	5	6
Банк ВТБ	3,0	100,0-без ограничений	1,9-7,4	3,0-61,0	Пополнение, страхование, частичное снятие, автопродлонгация
Газпромбанк	12,0	0,001-2 999,9	0,01-9,8	0,0-36,0	Пополнение, страхование, частичное и долгосрочное снятие, автопродлонгация, капитализация
Росбанк	16,0	0,001-750 000,0	0,01-7,7	0,0-36,0	Есть возможность пополнения, страхования, частичного снятия, автопродлонгации
Совкомбанк	6,0	0,001-без ограничений	0,01-14,5	0,0-36,0	Есть возможность пополнения, страхования, частичного снятия
Восточный банк	16,0	0,001-без ограничений	5,6-10,1	0,0-36,0	Есть возможность пополнения, страхования, частичного снятия, мультивалютный
Альфа-Банк	30,0	0,01-без ограничений	4,0-8,8	3,0-121,0	Есть возможность пополнения, страхования, частичного снятия, автопродлонгации

Данные таблицы 2.8 позволяют заключить, что условия по вкладам ПАО Росбанк находятся на высоком уровне, условия выгодные, сопровождаются дополнительными услугами такими, как страхование, автопродлонгация. Вклад можно сделать в трех валютах. Наименьшее число кредитных продуктов по вкладам предлагает Банк ВТБ – 3 вида, наибольшее – Альфа-Банк – 30,0 видов. Но большее число видов вкладов в других банках не занижает рейтинг ПАО Росбанка.

С точки зрения конкуренции, банки, и Росбанк в том числе, сегодня интенсивно соперничают в части программ для премиальных клиентов. Состоятельные клиенты имеют длительный горизонт планирования своей жизни. Это касается и бизнеса, и намерений по приобретению личных активов, и планов, связанных с образованием, путешествиями, отдыхом. Наш ориентир - плодо-

творное и тесное сотрудничество с премиальными клиентами на горизонте от 5 лет и дольше. При этом, разумеется, недостаточно просто выпустить красивую карту, предложить клиенту льготный курс на конвертацию валюты и повышенный процент по депозиту. Выстраивание долгосрочных отношений - это путь вдумчивого анализа клиентских задач, поиска релевантных решений и предоставления качественного сервиса в рамках финансовых, инвестиционных и прочих видов услуг

Росбанк в Республике Хакасия занимает устойчивые позиции в регионе и не планирует сбавлять темпы роста. Так, кредитный портфель розничных клиентов в Республике Хакасия с начала года вырос на 3%, а объем депозитного портфеля – на 14,5%. В течение последних двух лет наблюдается быстрый рост в сегменте малого бизнеса. Если говорить о показателях именно по Республике Хакасия, то можно отметить рост кредитного портфеля компаний малого бизнеса с начала года на 33% и депозитного портфеля – на 32%. С начала этого года Росбанк нарастил клиентскую базу этой категории на 28% и планирует повысить показатели.[22]

Одним из наиболее удобных и действенных методов составления прогноза о конкурентоспособности банка и выбора путей ее повышения является метод SWOT-анализа, или, как часто называют ее экономисты-ученые, матрица возможностей и угроз внешней среды, сильных и слабых сторон компании. Суть данного метода состоит в сопоставлении данных о внешней и внутренней среде банка или кредитной организации и представляется в виде специальной матрицы. Матрица SWOT-анализа Росбанка в городе Абакане представлена в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Матрица SWOT-анализа Росбанка в городе Абакане

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> – широкая региональная сеть; – значительный размер собственного капитала; – является членом ассоциаций: Ассоциация российских банков, Франко-российская торгово-промышленная палата, 	<ul style="list-style-type: none"> – недостаточный уровень автоматизации отдельных бизнес-процессов; – неразвитые отношения с вендорами – компаниями, реализующими цифровые технологии собственной разработки.

<p>MasterCardEuropeS.A., Открытое акционерное общество «Московская биржа ММВБ-РТС»;</p> <ul style="list-style-type: none"> – имеет корреспондентские отношения с 71 странами мира; – команда профессионалов, для которой постоянно проводятся тренинги и обучение; – постоянная разработка продуктовых линеек. 	
<p>Возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> – ухудшение позиций конкурентов; – диверсификация продуктовой линейки; – организация единой ИТ-платформы; – возможность приобретения отдельных сделок; – возможность участия в региональных проектах поддержки экономики. 	<p>Угрозы</p> <ul style="list-style-type: none"> – ухудшение инвестиционного климата в экономике региона и страны; – выход на рынок новых конкурентов; – низкая привлекательность кредитных услуг; – потеря корпоративных клиентов.

Из таблицы 2.6 видно, что наиболее важными внешними конкурентными преимуществами Росбанка является широко развитая сеть отделений банка с профессиональной командой специалистов, позволяющих разрабатывать новые кредитные продукты. В качестве слабой стороны выступают неразвитые отношения с вендорами – компаниями, занимающимися разработкой цифровых технологий самостоятельно без посредников, а также полностью сопровождающими весь бизнес-процесс в рамках цифровой технологии. Используя сводную матрицу, можно выявить те цели, которые Росбанку необходимо в будущем достигать с учетом своих преимуществ и недостатков для улучшения конкурентного положения кредитной организации на банковском рынке города Абакана и Республики Хакасия.

Подводя итог вышесказанного и пользуясь рейтинговой системой сайта InCread, можно заключить, что ПАО Росбанк занимает средние позиции по различным банковским продуктам, предлагает выгодные и оптимальные условия по депозитам, постоянно совершенствуется в своей деятельности.

В следующем пункте работы можно предложить слабую сторону превратить в конкурентное преимущество Росбанка, разработать программу развития указанных отношений и рассчитать эффективность предложенного мероприятия.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

3.1 Разработка мероприятий повышения конкурентоспособности ПАО Росбанк

Повышение конкурентоспособности банков, по мнению экспертов в области банковской системы, является актуальной, но весьма трудоемкой задачей. Многие из них видят повышение конкурентоспособности многих коммерческих банков лишь на основе осуществления государственной поддержки. Хотя банковское сообщество поддерживает здоровую конкуренцию между коммерческими банками. Но действия, как государства, так и банковского сообщества окажутся малодейственными и неэффективными, если коммерческие банки в индивидуальном порядке не будут разрабатывать мероприятия по повышению своей конкурентоспособности. Рейтинг наиболее часто применяемых путей повышения конкурентоспособности коммерческими банками представлен на рисунке 3.1.

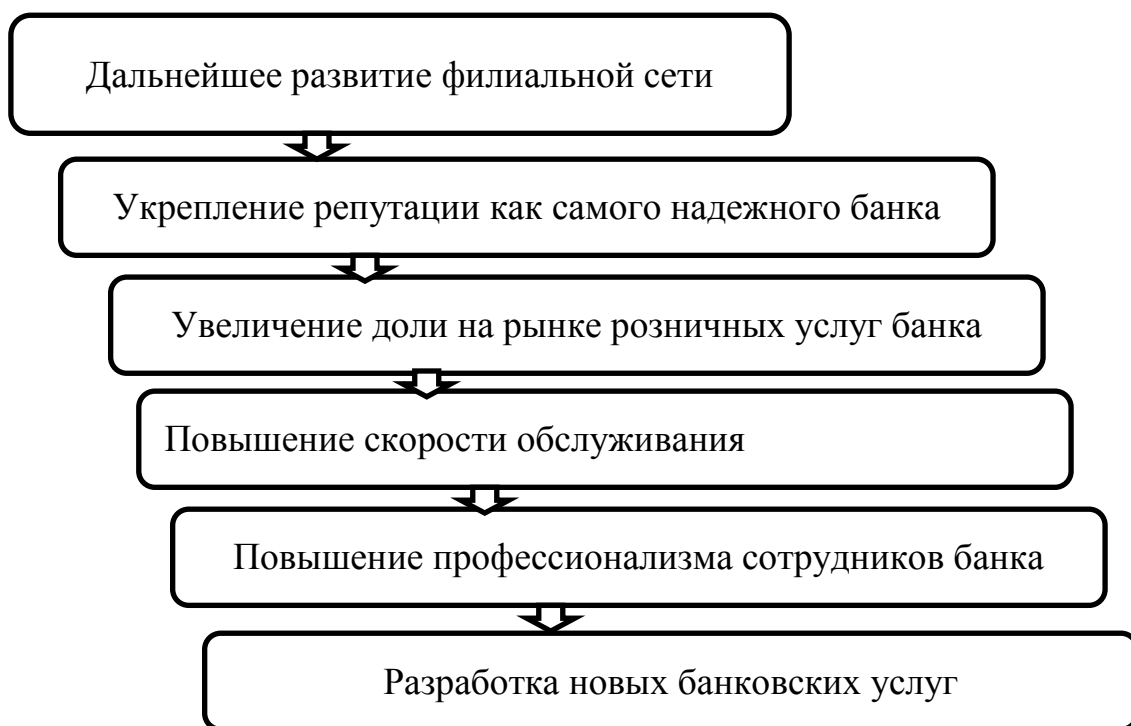


Рисунок 3.1 – Основные пути повышения конкурентоспособности банка

Руководство Росбанка на постоянной основе разрабатывает новые предложения по повышению своей конкурентоспособности. В 2018 году Советом Директоров Группы Росбанк была принята стратегия развития на 2018-2020 годы. Основные стратегические направления развития представлены на рисунке 3.2.

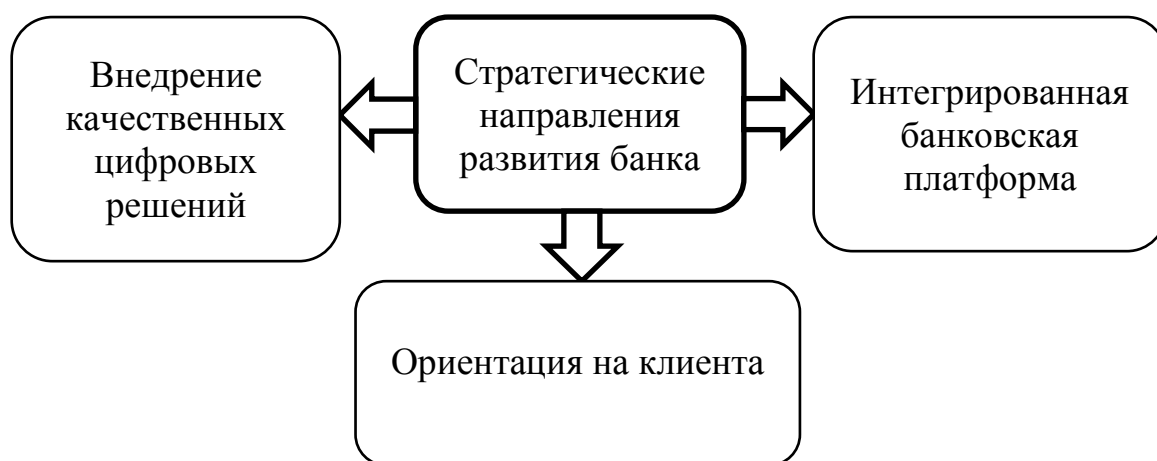


Рисунок 3.2 – Основные стратегические направления развития Росбанка

Придерживаясь основных направлений развития банка, отраженных на рисунке 3.1, возможно разработать мероприятие по повышению конкуренто-

способности банка. Потребители банковских услуг становятся все более требовательными и искушенными разнообразием банковских услуг. В связи с этим они ожидают от банков кардинальных перемен. Соответственно, в ближайшем будущем для своего развития банк должен предлагать персональный продукт каждому клиенту. Последнее десятилетие главенствующая роль в продвижении определенного банковского продукта принадлежит Интернету, но руководство Росбанка с перспективой смотрит в будущее своей организации, поэтому и принимает решение о внедрении качественных цифровых технологий. И ключевым моментом при этом является обслуживание физических лиц, его перевод на обслуживание в цифровые каналы. Ориентируясь на структуру кредитов физических лиц за 2019 год, представленную на рисунке 3.3, можно сделать выводы о том, что для повышения конкурентоспособности банка необходимо сконцентрировать внимание на направлении «Ипотечное кредитование», которое занимает 15,2 % в общей структуре кредитов.

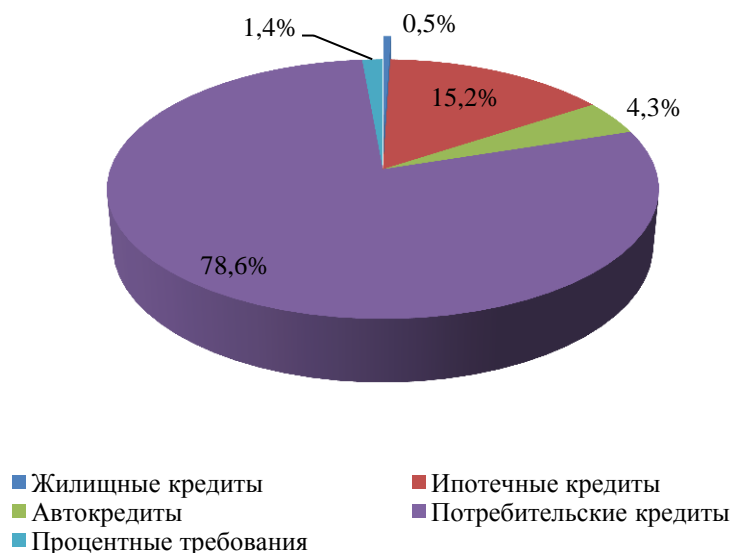


Рисунок 3.3 – Структура кредитов физических лиц за 2019 год

Внедрение качественных цифровых решений в направление «Ипотечное кредитование» является актуальным стратегическим курсом, позволяющим интегрировать большое количество сервисов, привлекающих внимание клиентов. Современные цифровые технологии позволяют переложить весь «клиентский

ипотечный путь» на цифровую платформу. В рамках данного направления привлекаются компании-вендоры. Соответственно, решается проблема, выявленная во второй части выпускной квалификационной работы – перевоплощение слабой стороны исследуемого банка в конкурентное преимущество. Схема данного процесса представлена на рисунке 3.4.

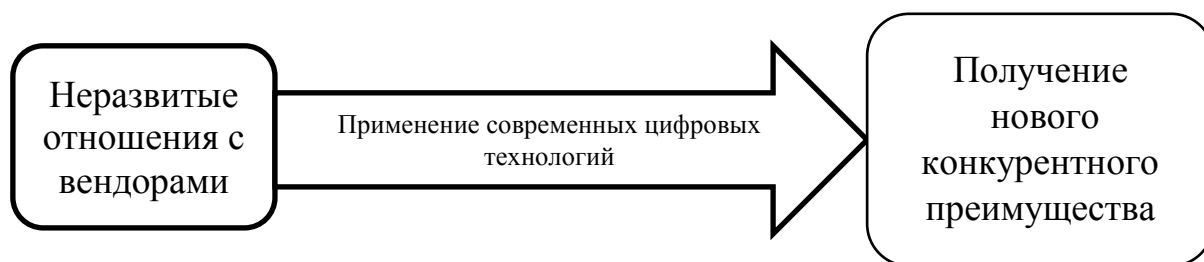


Рисунок 3.4 – Процесс обращения слабой стороны банка в преимущество

Понятие «вендор» в России инновационное, малоизученное, но уже активно применяющееся в цифровой деятельности многих российских компаний и организаций.

В качестве «вендора» для Росбанка может выступать юридическое лицо, являющееся поставщиком программных продуктов, в частности цифровых технологий, собственной разработки. Данные компании работают на территории Российской Федерации по лицензии, полученной от основного владельца программы, но распространяют продукцию под своей торговой маркой и тоже считаются вендорами. Сравнительный анализ компаний, разработчиков цифровых технологий, являющихся потенциальными вендорами для Росбанка, представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Анализ компаний-вендеров

Наименование компании	Услуги				Стоимость проекта, тыс. руб.
	Дизайн	Разработка программного обеспечения	Веб-разработка	Реклама и маркетинг	
Prof-Soft г. Саратов	+	–	+	+	1 394,0
Dev Group г.	+	+	+	–	1 045,5

Окончание таблицы 3.1

1	2	3	4	5	6
Увлекательная реальность г. Москва	+	+	–	–	697,0
Kt.team г. Москва	+	+	+	+	2 091,0
Virtual Land г. Ростов-на-Дону	+	+	–	–	760,0
Синий муравей г. Москва	–	+	+	+	2 260,0
Тэкмен г. Ярославль	–	+	+	+	1 798,0
ARTEL digital agency	+	+	–	–	1 603,1

Данные о компаниях-вендорах, которые занимаются разработками цифровых технологий, представленных в таблице 3.1, были взяты на цифровой платформе Wadline. По результатам сравнительного анализа компаний, которые оказывают услуги по разработке цифровых технологий в рамках виртуальной реальности, лидирующее положение занимает компания Kt.team, расположенная в городе Москва. Поэтому ПАО Росбанк рекомендуется обратиться за разработкой современной цифровой технологии – виртуальная реальность, именно к ней.

Работать с компанией-вендером, имеющей собственную базу для разработки цифровых технологий, выгодно и удобно, так как она предлагает свои услуги по доступной конкурентоспособной стоимости. Отношения с компанией Kt.team будут регламентироваться лицензионным договором, который предусматривает все возможные способы пользования своим программным продуктом. В качестве программного продукта на цифровой платформе выступает «VR реальность ипотечного кредитования». Схема взаимодействия данной цифровой платформы представлена на рисунке 3.5.



Рисунок 3.5 – Симбиоз цифровой технологии и ипотечного продукта

VR ипотека – это виртуальная реальность на цифровой платформе, выполняющая все жилищные пожелания ипотечных клиентов в режиме одного окна. Например, если это квартира, то с помощью «VR ипотеки» можно выбрать подходящий вариант жилья, заключить сделку, пройти регистрацию, застраховать, создать дизайн-проект для приобретаемого объекта, заказать мелкие услуги для квартиры, ремонтные работы и так далее.

Внедрение цифрового продукта «VR ипотека» в перечень ипотечных банковских продуктов ПАО Росбанк позволяет достичь определенных целей:

1. Потенциальный клиент ипотеки оценивает объект недвижимости без выезда на место его фактического расположения и оформляет сделку дистанционно. Данный вариант заинтересует людей, приобретающих недвижимость далеко от города или населенного пункта, в котором они проживают.

2. Банк визуализирует объекты недвижимости, которые предлагаются лишь аккредитованными застройщиками. Это можно расценивать, как рекламный трюк.

Процесс реализации услуги «VR ипотека» представлен на рисунке 3.6.

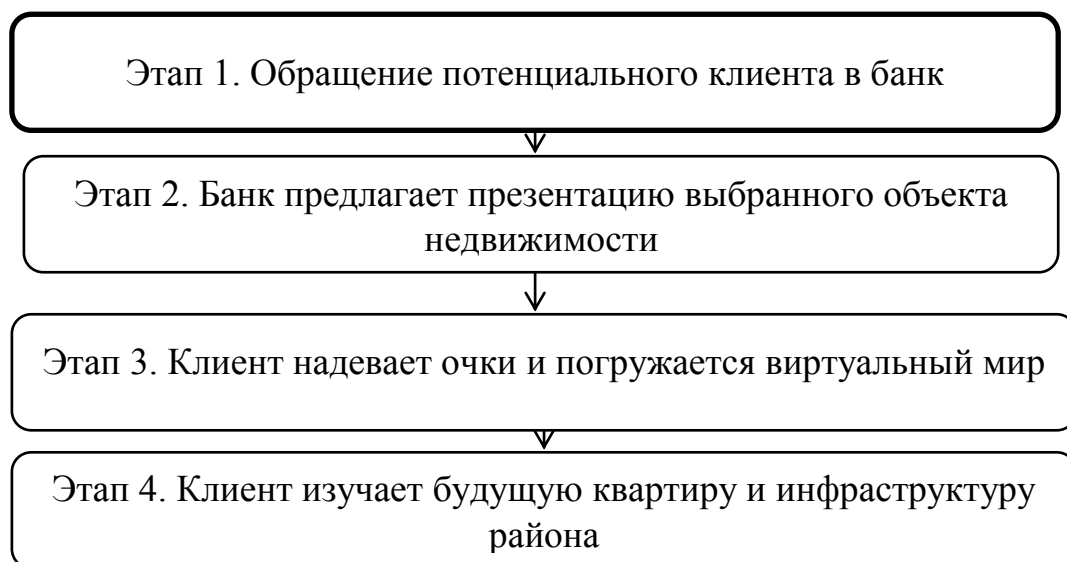


Рисунок 3.6 – Процесс реализации услуги «VR ипотека»

Никаких индивидуальных требований к заемщикам, решивших воспользоваться новой услугой банка «VR ипотека», не предъявляется. Все документы на выдачу ипотечного займа предоставляются в обычном урегулированном порядке. Условия кредитования будут соответствовать общим условиям, применяемым в ПАО Росбанк к ипотечным займам в рамках основных программ кредитования.

Следует отметить, что VR ипотека, как и любой новый банковский продукт, имеет свои преимущества и недостатки, основные из которых представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Преимущества и недостатки VR ипотеки

Преимущества	Недостатки
Возможность до покупки жилья в отдаленном районе или далеком городе посмотреть объект недвижимости и инфраструктуру района	Узкий спектр географии сервиса, что ограничивает возможности потенциальных клиентов с других регионов
Возможность дистанционного выбора объекта недвижимости	Отсутствие объектов недвижимости рынка вторичного жилья
Минимизация риска за счет аккредитации застройщиков, являющихся партнерами ПАО Росбанк	-

Окончание таблицы 3.2

1	2
В сеансе виртуальной реальности могут участвовать несколько человек (все члены семьи)	-
Возможность выбора дизайна квартиры	-

Исходя из плюсов и минусов VR ипотеки, представленных в таблице 3.2, можно сделать вывод, что новый продукт расширяет границы предоставления банковских услуг. Можно представить гипотезу о том, что новая услуга положительно повлияет на имидж ПАО Росбанка, повысит его конкурентоспособность, привлечет новых клиентов.

3.2 Оценка эффективности мероприятий повышения конкурентоспособности

Внедрение новой банковской услуги это определенный риск, так как многие потребители с опаской относятся к чему-то новому до тех пор, пока не получают подтверждения, что это действительно работает. Следовательно, в работе целесообразно провести анализ конкурентов и потенциальных потребителей новой банковской услуги.

Анализ потенциальных клиентов проведем с помощью анкетирования клиентов ПАО Росбанк, технических трудностей в данном случае не возникло, так как банк имеет широкую базу клиентов, которые уделили свое время менеджеру при опросе. Анкета представлена в приложении В. Было опрошено 52 клиента банка. Результаты опроса представим ниже. Большинство опрошенных составляют мужчины – 31 человек. Структура участников опроса о новой услуге банка представлена на рисунке 3.7.

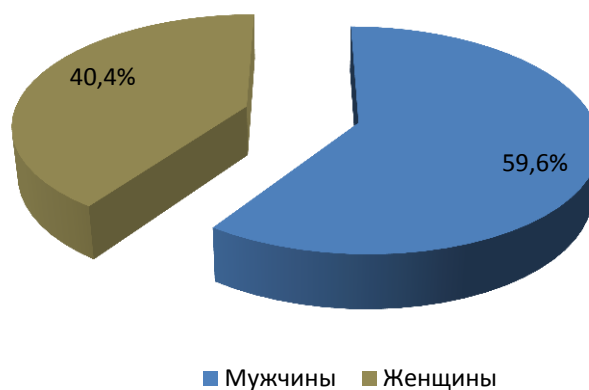


Рисунок 3.7 – Структура участников опроса банка

Из данных рисунка 3.7 видно, что активное участие в опросе ПАО Росбанк об интересе к новой услуге – VR ипотека (виртуальная реальность) приняли мужчины. Их доля занимает большую часть – 59,6 %. Возрастная градация участников анкетирования представлена на рисунке 3.8.

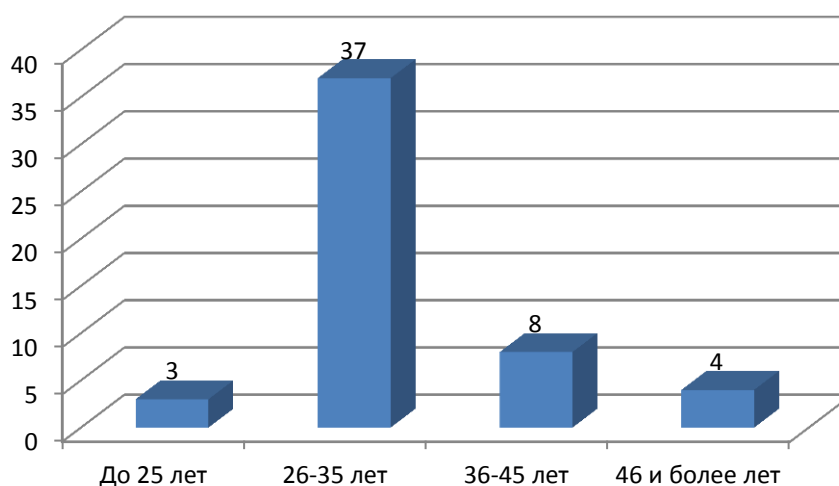


Рисунок 3.8 – Возраст участников анкетирования

По данным рисунка 3.9 видно, что наименьшую долю в общем количестве участников опроса занимают молодые люди в возрасте до 25 лет – 3 человека, или 5,8 %. Наибольшее число участников составляют клиенты банка в возрасте от 26 до 35 лет – 37 человек, или 71,2 % от общего числа опрошенных. В век развития видео цифровых технологий можно сказать, что это потребите-

ли-миллениалы, то есть те, кто выросли на видеоиграх, и активно применяют цифровые технологии в своей жизни. Данный процент используют цифровые технологии в своей жизни примерно на 75,0 %, чем оказывают большое влияние на экономическую ситуацию во многих отраслях. Большинство таких потребителей из-за развития современных технологий не готовы посещать отделения кредитных учреждений, но вынуждены это делать, так как нуждаются в квалифицированной финансовой консультации в важных жизненных ситуациях, таких как кредит на жилье – ипотечное кредитование. Заинтересованность клиентов банка в использовании новой услуги представлена на рисунке 3.10.



Рисунок 3.10 – Заинтересованность в использовании новой услуги

По данным рисунка 3.10 можно судить о том, что интерес к новой услуге банка будет проявлен. Из всех опрошенных 61,5 %, или 32 человека, заинтересованы в использовании цифровых технологий при оказании услуг ипотечного кредитования. В части того, что именно привлекает клиентов в возможности воспользоваться виртуальным туром, также проведено исследование. Его результаты представлены на рисунке 3.11.

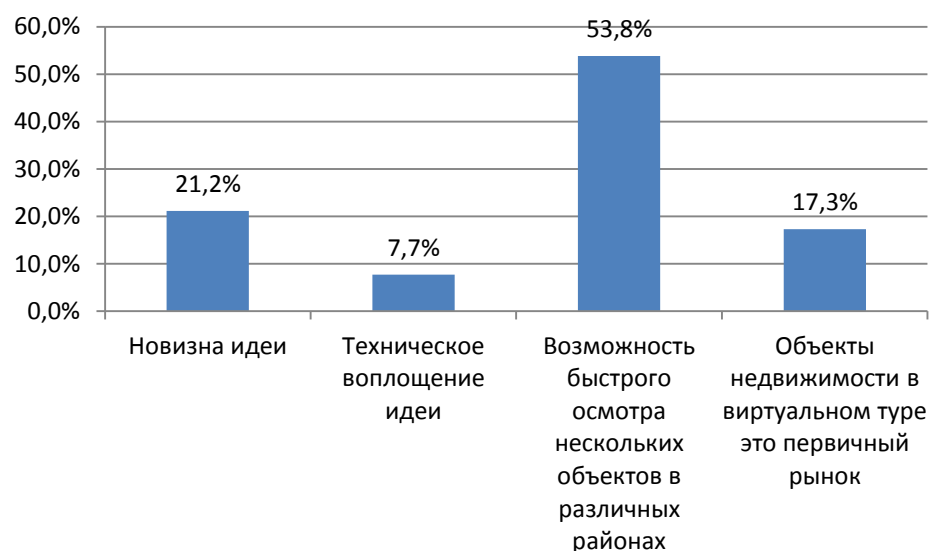


Рисунок 3.11 – Структура привлекательности новой услуги

Как видно из рисунка 3.11, большинство клиентов – 53,8 % привлекает то, что VR ипотека дает возможность быстрого осмотра нескольких объектов в различных районах, 21,2 % привлекает сама новизна идеи. Активное развитие инновационных цифровых технологий поставило банки в ситуацию значительного конкурентного давления, но при этом дало возможность переосмыслить способы, которыми они привлекают молодых потребителей ипотечных услуг.

Российский банковский рынок VR ипотеки появился относительно недавно, что выглядит хаотично, из-за того, что банки до сих пор не могут определить прямую или обратную зависимость величины доходности от использования цифровых технологий, а клиентов заставляет сомневаться в преимуществах новой услуги. При внедрении нового банковского продукта необходимо учитывать фактор конкуренции, изучить банки-конкуренты. Сравнительная характеристика конкурентов ПАО Росбанка представлена в таблице 3.3. Анализ внешней банковской среды показал, что услугу «VR ипотека» предоставляют несколько банков.

Таблица 3.3 – Сравнительная характеристика конкурентов ПАО Росбанка по услуге VR ипотека

Наименование банка	Наличие услуги	География предоставления услуги	Наличие виртуального гида
Сбербанк	+	Тула, Москва, Санкт-Петербург, Краснодар	+
Банк ВТБ	+	Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Красноярск, Иркутск	+
Банк Открытие	+	Удмуртия	–

Из таблицы 3.3 видно, что такая услуга, как VR ипотека (виртуальная реальность) предоставляется лишь тремя банками в Российской Федерации. На территории города Абакана и Республики Хакасия данная услуга не предоставляется, что позволяет ПАО Росбанк сформировать дополнительное конкурентное преимущество и стать первооткрывателями данной услуги на вышеуказанной территории. Данная услуга актуальна еще и потому что город Абакан это динамично развивающаяся территория, на которой ведут активную застройку большое количество застройщиков. Развивается именно рынок первичного жилья. Исследование перспектив развития VR ипотеки в городе Абакане имеет смысл, потому что рынок недвижимости с каждым днем растет все больше и больше, что приводит к росту числа потенциальных клиентов ПАО Росбанка. В случае если оценивать экономический эффект с учетом всех особенностей новой банковской услуги, то капитальные затраты на проектирование и внедрение виртуальной реальности рассчитываются с учетом длительности работ на этом этапе.

Оборудовать офис в городе Абакане для предоставления услуги VR ипотека предлагается по проекту, заказанному у московской компании-вендора Kt.team, которая предлагает услуги собственной разработки, что исключает необходимость приобретения дополнительных лицензий и тому подобное. Рас-

смотрим подробнее расчет инвестиционных затрат на проектирование и внедрение системы цифровых технологий – виртуальная реальность, которые представлены в таблице 3.4. В качестве инвестиций выступят собственные средства учредителей.

Таблица 3.4 – Инвестиционные затраты на проектирование системы виртуальной реальности

Статья затрат	Сумма затрат, тыс. руб.	Примечание
Проект виртуальной реальности (разработка цифрового продукта, программное обеспечение, дизайн)	2 091,0	Поставщик-компания Kt.team г. Москва
Приобретение комплекта виртуальной реальности для 8 участников с доступом к банковским продуктам BankVR	493,6	Поставщик-компания Foroffice г. Санкт-Петербург
Всего	2 584,6	–

Комплект оборудования для просмотра объектов недвижимости в виртуальной реальности BankVR – это инновационная система, разработанная специально для банков с применением дополненной реальности. Данное решение создает впечатления, позволяющие потенциальным клиентам получить иммерсивный опыт в ходе личного взаимодействия с технологиями виртуальной среды.

Повышение эффективности бизнеса посредством перевода продаж и обслуживания клиентов по ипотеке в цифровые каналы является главной стратегической перспективой для ПАО Росбанк. Внедрение новой банковской услуги при этом позволит привлечь внимание потенциальных клиентов посредством виртуальной реальности.

В качестве показателя финансовых результатов от внедрения новой услуги выступает доходность ПАО Росбанк по кредитным продуктам. Показатели финансовых результатов по банковским продуктам ПАО Росбанк за 2019 год представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Контрактная стоимость кредитных продуктов ПАО Росбанк за 2019 год

Наименование кредита	Контрактная стоимость, тыс. руб.
Жилищные кредиты	662 938,0
Ипотечные кредиты	22 013 860,0
Автокредиты	6 156 460,0
Потребительские кредиты	113 526 520,0
Процентные требования	2 107 288,0
Всего	144 467 066,0

В рамках разработки стратегии развития ПАО Росбанк сделан прогноз увеличения контрактной стоимости основных банковских продуктов, согласно которого банк планирует увеличить доход от ипотечных кредитов на 7,0 %. По моему мнению новая услуга VR ипотека (виртуальная реальность) может стать эффективным инструментом для привлечения потенциальных клиентов. Спрос на данную услугу будет, что подтверждено исследованием потребителей ПАО Росбанк. Изменение контрактной стоимости банковских продуктов после внедрения новой услуги отражено в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Изменение контрактной стоимости банковских продуктов (прогноз)

Наименование кредита	Прогноз контрактной стоимости, тыс. руб.
Жилищные кредиты	662 938,0
Ипотечные кредиты	23 554 830,2
Автокредиты	6 156 460,0
Потребительские кредиты	113 526 520,0
Процентные требования	2 107 288,0
Всего	144 467 066,0

По прогнозу, представленному в таблице 3.6, контрактная стоимость по ипотечным кредитам возрастет на 1 540 970,2 тыс. рублей, что составляет 7,0 % в сравнении с 2019 годом.

Таким образом, по результатам исследований банковских продуктов банка, разработки предложения по внедрению новой банковской услуги, анализу внешней и внутренней среды, можно сделать выводы, основные постулаты которых представлены на рисунке 3.12.



Рисунок 3.12 – Ожидаемые результаты от внедрения VR ипотеки

Основываясь на полученных данных о количестве спроса на банковский продукт, прогноза дохода по ипотеке, в работе определены предполагаемые результаты. Повышение конкурентоспособности ПАО Росбанк возможно при условии внедрения нового продукта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По итогам исследования можно сделать следующие выводы.

Финансовый рынок выступает, как область экономических отношений с точки зрения перераспределения свободных средств в экономике на основе различных типов финансовых инструментов. В свою очередь, рынок банковских услуг представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих при предоставлении банковских услуг и при купле-продаже банковских продуктов. Участниками же банковского сектора выступают прямые участники и институты рыночной инфраструктуры. Российский банковский сектор (на горизонте 5-10 лет) с точки зрения будущего ландшафта идет, по-видимому, к формату, где есть наиболее крупные системно значимые банки. Сегодня их 12, и Росбанк в это число тоже входит. Росбанк является многопрофильным финансовым институтом, оказывающим весь перечень банковских услуг как физическим, так и юридическим лицам.

Конкуренция является важным элементом рынка как экономической системы. Банковская конкуренция является одним из видов рыночной конкуренции, которая возникает, когда валютные организации осуществляют денежные, инвестиционные, расчетные и платежные операции, а также другие виды деятельности, связанные с созданием и продажей их продуктов и услуг на банковском рынке. Цель каждого банка - привлечь как можно больше клиентов, чтобы продавать им больше банковских услуг и тем самым получать больше прибыли.

К основным факторам, определяющим банковскую конкуренцию, относятся: степень концентрации банков; унифицированность сервисных услуг по банковским продуктам и услугам; качество и простота банковского продукта; конкурентное преимущество коммерческого банка.

Росбанк использует все доступные методы для повышения конкурентоспособности: широкая сеть филиалов по всей России: 450 отделений, 2600 банкоматов; имеет корреспондентские отношения с 71 странами мира; является

членом многих ассоциаций, например таких как Ассоциация российских банков, Франко-российская торгово-промышленная палата, MasterCardEuropeS.A., Открытое акционерное общество «Московская биржа ММВБ-РТС».

ПАО Росбанк занимает средние позиции по различным банковским продуктам, предлагает выгодные и оптимальные условия по депозитам, постоянно совершенствуется в своей деятельности.

В качестве программного продукта на цифровой платформе выступает «VR реальность ипотечного кредитования». Внедрение цифрового продукта «VR ипотека» в перечень ипотечных банковских продуктов ПАО Росбанк позволяет достичь определенных целей:

1. Потенциальный клиент ипотеки оценивает объект недвижимости без выезда на место его фактического расположения и оформляет сделку дистанционно. Данный вариант заинтересует людей, приобретающих недвижимость далеко от города или населенного пункта, в котором они проживают.

2. Банк визуализирует объекты недвижимости, которые предлагаются лишь аккредитованными застройщиками. Это можно расценивать, как рекламный трюк.

Основываясь на полученных данных анализа о количестве спроса на банковский продукт, прогноза дохода по ипотеке, в работе определены предполагаемые результаты. Повышение конкурентоспособности ПАО Росбанк возможно при условии внедрения нового продукта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации от 12 дек. 1993 г.: в ред. Законов Рос. Федерации о поправках к Конституции Рос. Федерации от 30 дек. 2008 г. № 6-ФКЗ и 7-ФКЗ, от 05 фев. 2014 г. № 2-ФКЗ, от 21 июля 2014 г. № 11-ФКЗ // Рос. газ. – 2009. – 21 янв.; Рос. газ. – 2014. – 07 февр.; 23 июля. – Ст. 2851
2. О банках и банковской деятельности: Федер. закон Рос. Федерации, от 2.12.1990 г. № 395-1 (ред. от 27.12.2019) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1990. – 21 июл. – № 20. – Ст. 2248. – С. 2651–2685.
3. Банковский рынок [Электронный ресурс] : Банковский рынок: понятие и участники. – режим доступа: https://economicportal.ru/discipline/bank_delo/bd3.html
4. Анализ конкурентоспособности коммерческого банка [Электронный ресурс] : Анализ конкурентоспособности коммерческого банка. – режим доступа: <https://referat.co/ref/512532/read?p=2>
5. Бисмарк, М. Энергоэффективные решения в главном офисе «Росбанка» / М. Бисмарк // здания высоких технологий. – 2014. – №4. – С. 54-57.
6. Бутенко, К. А. Проблемы управления ликвидностью коммерческого банка на примере «Росбанк» / К. А. Бутенко // Проблемы развития современной экономики. – 2014. – № 5. – С. 51-55/
7. Дмитренко, Ю. Ю. Анализ финансовой деятельности банковских организаций на примере «Росбанк» [Электронный ресурс] / Ю. Ю. Дмитренко, А. И. Козловская, В. С. Кукулер, А. В. Трохимчук // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2016. – № Т34. – Режим доступа: <https://e-koncept.ru/2017/770631.htm>
8. Иванова, И. В. Анализ достаточности капитала банка внешними пользователями на примере ПАО «Росбанк» / И. В. Иванова // Научные исследования и разработки молодых ученых. – 2014. – №2. – С. 171-174.

9. Ивлиев, М. И. Векторы развития дистанционного банковского обслуживания в современной России / М. И. Ивлиев, Н. В. Коротаева // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – Т. 11. – №10. – С.21-27.

10. Конкуренция сервиса [Электронный ресурс] : Росбанк // Société Générale Group. – Режим доступа: <https://www.rosbank.ru/o-banke/press-sluzhba/konkurenciya-servisa/>

11. Кудрявцева, Н.Н. Методы снижения операционного риска в «Росбанк» / Н. Н. Кудрявцева // Наука и бизнес: пути развития. – 2012. – № 7 (13). – С. 128-132.

12. Кудрявцева, Н.Н. Основы управления операционным риском а «Росбанк» / Н. Н. Кудрявцева // Перспективные науки. – 2012. – № 12. – С. 223-229.

13. Кудрявцева, Н.Н. Проведение оценки операционного риска / Н. Н. Кудрявцева // Глобальный научный потенциал. – 2012. – № 7 (16). – С. 76-77.

14. Кудрявцева, Н. Н. Теория и практика решения задач минимизации операционного риска в «Росбанк» / Н. Н. Кудрявцева, М. А. Куликова // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2012. – № 4 (42). – С. 249-258.

15. Лясковская, Е.А. Развитие системы дистанционного банковского обслуживания как направления повышения конкурентоспособности банка / Е. А. Лясковская, В. И. Здунов, О. С. Здунова // Вопросы управления. – 2017. – №5(48). – С.184-189.

16. Маслов, К. В. Стратегия развития банковского рынка / К. В. Маслов // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2007. – № 4. – С. 44-46.

17. Наша стратегия на ближайшие годы основывается на органическом росте [Электронный ресурс] : Росбанк // Société Générale Group. – Режим доступа: <https://www.rosbank.ru/o-banke/press-sluzhba/nasha-strategiya-na-blizhaishie-gody-osnovyvaetsya-na-organicheskom-roste/>

18. Отчетность [Электронный ресурс] : Росбанк // Консолидированная финансовая отчетность по МСФО. – Режим доступа: <https://www.rosbank.ru/o-banke/raskrytie-informacii/otchetnost/>

19. Попкова, К.Е. Оценка конкурентоспособности Росбанка на российском рынке / К.Е. Попкова, Ж.В. Забарная // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – №8-2. – С. 231-235.

20. Почему в России нет и не будет банковской конкуренции [Электронный ресурс] : Клерк // Центр обучения. – Режим доступа: <https://www.klerk.ru/bank/articles/459964/>

21. Птицын, Г. Ю. Активные операции ПАО «Росбанк»: оценка, анализ и методы регулирования / Г. Ю. Птицын // В сборнике: Информационно-аналитический инструментарий обоснования управленческих решений Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 104-108.

22. Птицын, Г. Ю. Экономико-статистический анализ эффективности активных операций в ПАО «Росбанк» / Г. Ю. Птицын // В сборнике: Аграрная наука, творчество, рост материалы VII Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 148-153.

23. Развития финансового рынка [Электронный ресурс] : Банк России. – Режим доступа: <https://cbr.ru/develop/>

24. Рейтинги банков [Электронный ресурс] : Банк // Финансовые рейтинги. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/banks/ratings/>

25. Росбанк [Электронный ресурс] : Материал из Википедии – свободной энциклопедии // Википедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Росбанк>

26. Савельева, Н. К. Разработка способа и инструментов управления ценовой и неценовой конкуренцией на рынке банковских услуг / Н.К. Савельева // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – №6(288). – С. 16-26.

27. Серова, Е. А. Оценка кредитного портфеля ПАО «Росбанк» / Е. А. Серова // В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 2 частях. – 2017. – 126-129 с.

28. Серова, Е. А. Совершенствование организации кредитования юридических лиц в ПАО «Росбанк» / Е. А. Серова, Е. В. Вихарева // В сборнике: Теория и практика современной науки сборник научных трудов по материалам XX Международной научно-практической конференции. – 2017. – 222-223 с.

29. Тимербаев, Д. Ф. Оптимальные портфели, лимиты и балансы банка «Росбанк» / Д. Ф. Тимербаев // В сборнике: Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков Сборник материалов Всероссийской молодежной научно-практической конференции. – 2015. – 87-89 с.

30. Тихомирова, Е. В. Рынок банковских услуг [Текст]: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 "Экономика", профиль "Финансы и кредит" (квалификация (степень) бакалавр) / Е. В. Тихомирова, И. Г. Зайцева, А. П. Харитонов ; под ред. Е. В. Тихомировой ; Минобразования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. образования "Санкт-Петербургский гос. экономический ун-т", Каф. банков и финансовых рынков. - Санкт-Петербург. – Изд-во – Санкт-Петербургского гос. экономического ун-та, 2016. – 70 с.

31. Фудина, Е. В. Направления совершенствования ипотечного кредитования в «Росбанк» Е. В. Фудина // В сборнике: Бухгалтерский учет, аудит и налоги: основы, теория, практика IX Всероссийская научно-практическая конференция: сборник статей, 2012. – 190-193 с.

32. Чернова, С. А. Принципы и факторы конкурентоспособности региональных коммерческих банков / С. А. Чернова, М. Ю. Алиева // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 3. – С. 45-53.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Банковская отчетность		
Код территории по ОКATO	Код кредитной организации (фирмала) по ОКПО	регистрационный номер (//порядковый номер)
45286565	117522116	2272

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
(публикуемая форма)
за 2019 год

Полное или сокращенное фирменное наименование кредитной организации
Публичное акционерное общество РОСБАНК
/ ПАО РОСБАНК

Адрес (место нахождения) кредитной организации
Москва, 107078, ул. Маша Порываевой, 34

Код формы по ОКД 0409806
Квартальная (Годовая)

[Номер строки]	[Наименование статьи]	[Номер пояснения]	[Данные]	
			[за отчетный период, тыс. руб.]	[Данные за предыдущий отчетный год, тыс. руб.]
1	2	3	4	5
I. АКТИВЫ				
11	Денежные средства	14.1		
12	Средства кредитной организации в Центральном банке Российской Федерации	14.1	16322897	185399131
12.1	Обязательные резервы		30098368	53271570
13	Средства в кредитных организациях	14.1	6977999	7216100
14	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	14.2	32278544	5473284
15	Чистая ссудная задолженность, оцениваемая по амортизированной стоимости	14.3	36501722	41182257
15а	Чистая ссудная задолженность	14.3	874548153	0
16	Чистые вложения в финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход	14.4	0	72408907
16а	Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, предназначенные для продажи	14.4	64703976	0
17	Чистые вложения в ценные бумаги и иные финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости (кроме ссудной задолженности)	14.5	0	46371070
17а	Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	14.5	83781237	0
18	Инвестиции в дочерние и зависимые организации	14.6	0	107579009
19	Требования по текущему налогу на прибыль		30487710	40098266
20	Отложенный налоговый актив		31654	174747
21	Основные средства, нематериальные активы и материальные ценности	15.7	3022679	4737258
22	Долгосрочные активы, предназначенные для продажи	14.6	26202112	23718054
23	Прочие активы	14.7	252280	86243
24	Всего активов		6935173	16990388
II. ПАССИВЫ				
25	Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации		17759	24626
26	Средства клиентов, оцениваемые по амортизированной стоимости	14.8	909433546	847025299
26.1	Средства кредитных организаций	14.8	94422007	127187720
26.2	Средства клиентов, не являющихся кредитной организацией	14.8	815011539	719827579
26.2.1	Вклады (средств) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей		314247576	280233065
27	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	14.9	30817764	41312243
27.1	Вклады (средств) физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей		0	0
28	Выпущенные долговые ценные бумаги	14.10	104968066	41969308
28.1	Оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток		0	0
28.2	Оцениваемые по амортизированной стоимости		104968066	0
29	Обязательства по текущему налогу на прибыль		226074	0
30	Отложенные налоговые обязательства		1175402	2225257
31	Прочие обязательства	14.11	7402952	20639417

122	Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочие возможные потери и операции с резидентами офшорных зон		201446	1482542
123	Всего обязательства		1054244009	954679493
III. ИСТОЧНИКИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ				
124	Средства акционеров (участников)	14.12	15514019	15514019
125	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)		17212	0
126	Эмиссионный доход		58089633	58089633
127	Резервный фонд		9233761	719701
128	Переоценка по справедливой стоимости финансовых активов, оцениваемая по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство (увеличенная на отложенный налоговый актив)		48653	124706
129	Переоценка основных средств и нематериальных активов, уменьшенная на отложенное налоговое обязательство		3294258	3546140
130	Переоценка обязательств (требований) по выплате долгосрочным контрагентом		0	0
131	Переоценка инструментов кодирования		0	-2438062
132	Денежные средства безвозвратного финансирования (залды в имущество)		0	0
133	Изменение справедливой стоимости финансового обязательства, обусловленное изменением кредитного риска		0	0
134	Оценочные резервы под ожидаемые кредитные убытки		9419	0
135	Начисленная прибыль (убыток)		72967862	52021276
136	Всего источников собственных средств		150832189	127633413
IV. НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
137	Безотзывные обязательства кредитной организации	14.12	1157679594	1434445448
138	Выданные кредитной организацией гарантии и поручительства		169303391	136127532
139	Условные обязательства некредитного характера		3847	1935

Председатель Правления

Поляков И.А.

Главный бухгалтер

Бушуева А.В.



Handwritten signature of A.V. Bushueva

Банковская отчетность		
Код территории по ОКATO	Код кредитной организации (фирмы)	
	по ОКДО	регистрационный номер (/порядковый номер)
45286565	17522116	2272

Отчет о финансовых результатах
(публикуемая форма)
за 2019 год

Полное или сокращенное фирменное наименование кредитной организации
Публичное акционерное общество РОСБАНК
/ ПАО РОСБАНК

Адрес (место нахождения) кредитной организации
Москва, 107078, ул. Маши Порываевой, 34

Код формы по ОКУД 0409807

Квартальная (Годовая)

Раздел 1. Прибыли и убытки

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснений	Данные за отчетный период, тыс. руб.	
			Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, тыс. руб.
1	2	3	4	5
11	Процентные доходы, всего, в том числе:	15	81075448	49044668
11.1	от размещения средств в кредитной организации	15	17880271	18338689
11.2	от ссуд, предоставляемых клиентам, не являющимся кредитными организациями	15	53511325	41561328
11.3	от оказания услуг по финансовой аренде (лизингу)	10	0	0
11.4	от вложений в ценные бумаги	15	9683852	9144651
12	Процентные расходы, всего, в том числе:	15	44134018	35332996
12.1	по привлеченным средствам кредитной организации	15	4942402	5183849
12.2	по привлеченным средствам клиентов, не являющимся кредитными организациями	15	32620918	25924661
12.3	по выпущенным ценным бумагам	15	6572698	4224886
13	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа)	15	36939430	33711672
14	Наименование резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по ссудам, ссудной и проработанной и май задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также наименьшим процентным доходам, всего, в том числе:	15.1	-3631056	3596461
14.1	наименование резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по вальсменным процентным доходам	15.1	-948503	148289
15	Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери	15.1	33308374	37308333
16	Чистые доходы от операций с финансовыми активами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	15.1	-3991343	1160460
17	Чистые доходы от операций с финансовыми обязательствами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток	15.1	0	293566
18	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прочий совокупный доход	15.1	-23126	0
18a	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, находящимися в наличии для продажи	10	0	80153
19	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по амортизированной стоимости	15.1	216796	0
19a	Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения	10	0	-653
10	Чистые доходы от операций с иностранной валютой	15.4	2212549	-4545024
111	Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	15.4	1762857	5219625
112	Чистые доходы от операций с драгоценными металлами	15.4	27912	-54326
113	Доходы от участия в капиталах других юридических лиц	10	1839057	1915788
114	Комиссионные доходы	15.3	15101190	11964492
115	Комиссионные расходы	15.3	2982833	2401694
116	Наименование резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по ценным бумагам, оцениваемым по справедливой стоимости через прочий совокупный доход	10	160	0
116a	наименование резерва на возможные потери по ценным бумагам, находящимся в наличии для продажи	10	0	0
117	наименование резерва на возможные потери и оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по ценным бумагам	15	18949	0

1	Излишки по амортизированной стоимости			
17a	Наименьшие резервы на возможную потерю по ценным бумагам, удерживаемым до погашения	10	0	0
18	Наименьшие резервы по прочим потерям	15	-2308863	-346662
19	Прочие операционные доходы	15	3417542	2444137
20	Чистые доходы (расходы)	15	48601219	53068133
21	Операционные расходы	15	32588964	41018214
22	Прибыль (убыток) до налогообложения	15.7	15002353	12049979
23	Возможные (расход) по налогам		3723334	3407333
24	Прибыль (убыток) от продолжающейся деятельности	10	11289374	8655318
25	Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности	15.6	-10559	-12672
26	Прибыль (убыток) за отчетный период	12.2	11279017	8642646

Раздел 2. Прочий совокупный доход

Номер строки	Наименование статьи	Номер пояснений	Данные за отчетный период, тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, тыс. руб.
1	2	3	4	5
11	Прибыль (убыток) за отчетный период	12.2	11279017	8642646
12	Прочий совокупный доход (убыток)		X	X
13	Статьи, которые не переклассифицируются в прибыль или убыток, всего, в том числе:	14.6	-296948	-479242
13.1	изменение фонда переоценки основных средств и нематериальных активов	14.6	-296948	-479242
13.2	изменение фонда переоценки обязательств (требований) по пенсионному обеспечению работников по программам с установленными взносами		0	0
14	Налог на прибыль, относящийся к статьям, которые не могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток		-47065	-96290
15	Прочий совокупный доход (убыток), который не может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль		-249883	-382952
16	Статьи, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток, всего:		2860938	635058
16.1	изменение фонда переоценки финансовых активов, оценочной по справедливой стоимости через прочий совокупный доход		422876	0
16.1a	изменение фонда переоценки финансовых активов, находящихся в наличии для продажи		0	6943
16.2	изменение фонда переоценки финансовых обязательств, оценочной по справедливой стоимости через прибыль или убыток		0	0
16.3	изменение фонда задержанных денежных потоков		2438062	628113
17	Налог на прибыль, относящийся к статьям, которые могут быть переклассифицированы в прибыль или убыток		489331	122975
18	Прочий совокупный доход (убыток), который не может быть переклассифицирован в прибыль или убыток, за вычетом налога на прибыль		2371607	512083
19	Прочий совокупный доход (убыток) за вычетом налога на прибыль		2121724	129131
10	Финансовый результат за отчетный период	12.2	13400741	8771777

Председатель Правления

Поляков И. А.

Главный бухгалтер

Бушуева А. В.



27.03.2020

Анкета

Сообщите, пожалуйста, некоторые данные о себе:

1. Ваш пол:
 - Мужской;
 - Женский.
2. Ваш возраст:
 - До 25 лет;
 - 26-35;
 - 36-45;
 - 46 и более.
3. Давно ли Вы являетесь клиентом ПАО Росбанк?
 - Менее года;
 - От 1 года до 3 лет;
 - Более 3 лет.
4. Устраивают ли Вас оборудование и цифровые технологии, которые применяются в ПАО «Росбанк»?
 - недостаточно устраивает;
 - среднее отношение;
 - устраивает;
 - очень хорошо устраивает.
5. Хотели бы Вы использовать возможности новой услуги банка «VR ипотека» (виртуальная реальность)?
 - Нет – недостаточно уверен;
 - Да – среднее отношение;
 - Да – полностью уверен.
6. Что Вас привлекает в новой услуге (возможность в виртуальной реальности осмотреть объект недвижимости и инфраструктуры района)?
 - Новизна идеи;
 - Техническое воплощение идеи;
 - Возможность быстрого осмотра нескольких объектов в различных районах, не выходя из офиса банка;
 - Объекты недвижимости в виртуальном туре это первичный рынок.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**Оценка конкурентоспособности коммерческого банка на региональном
рынке банковских услуг (на примере ПАО «Росбанк»)**

Руководитель
Выпускник

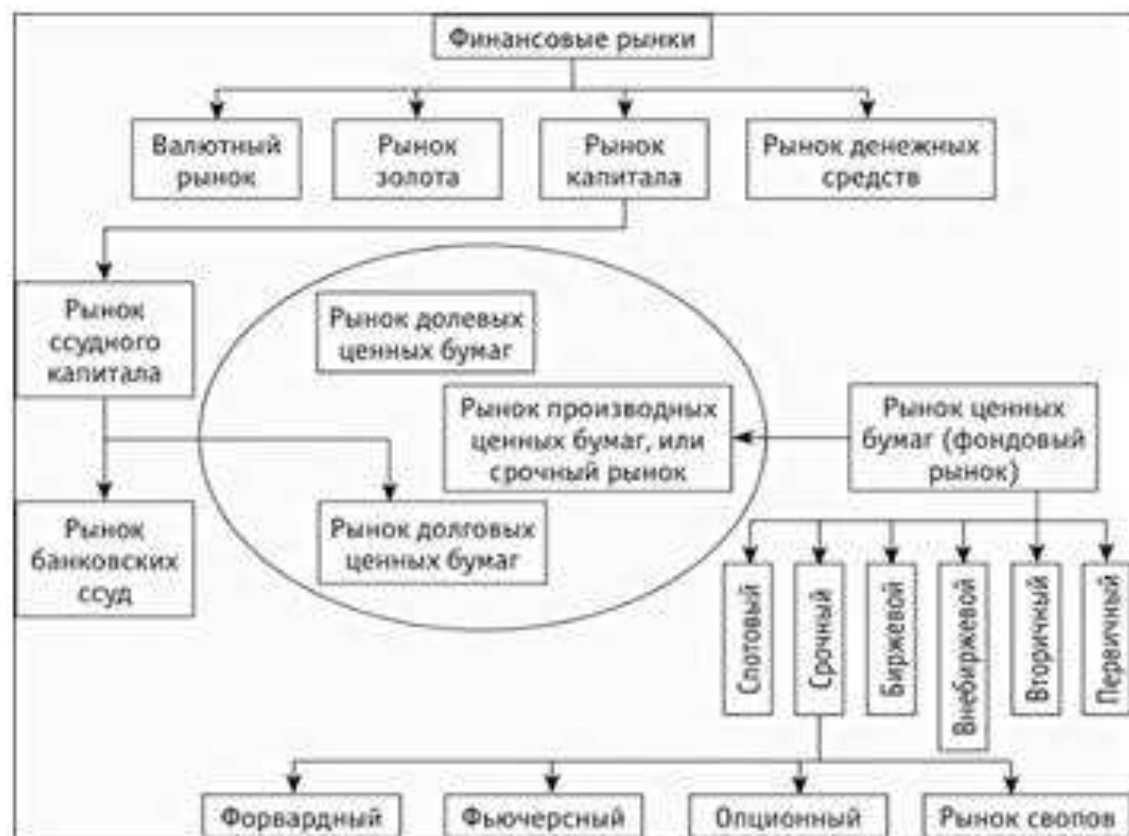
Е. Л. Прокопьева
К. В. Сафронова

Цель работы – изучить конкурентоспособность коммерческого банка на региональном рынке и предложить рекомендации по повышению конкурентоспособности коммерческого банка ПАО Росбанк

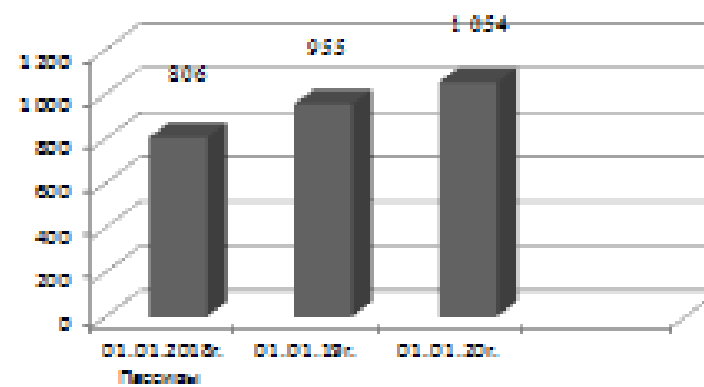
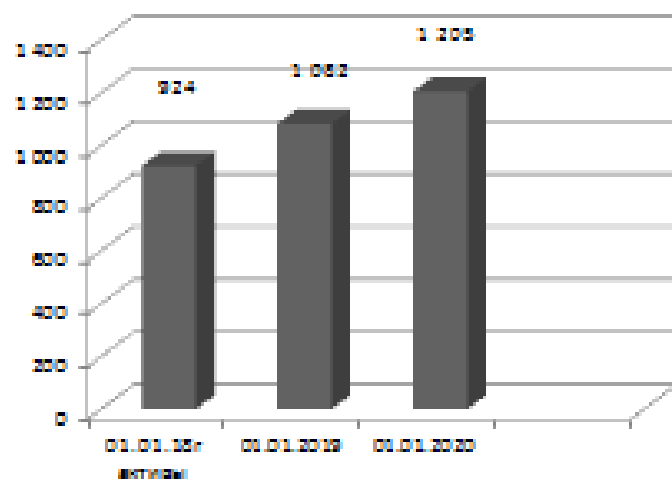
Актуальность данной темы определена объективными современными условиями жизнедеятельности банков, функционирующих в конкурентной среде, когда клиент имеет возможность выбора, чьими услугами ему пользоваться.

Практическая значимость. Разработка общих правил, применяемых для достижения эффективности работы банка в конкурентных условиях.

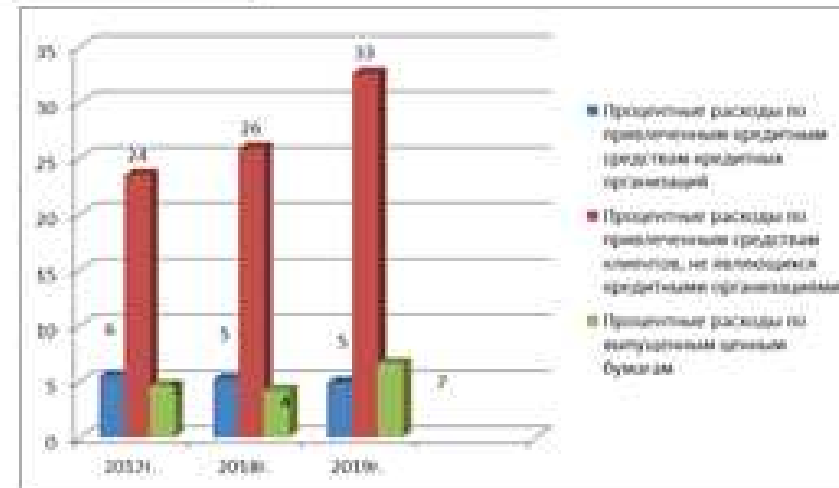
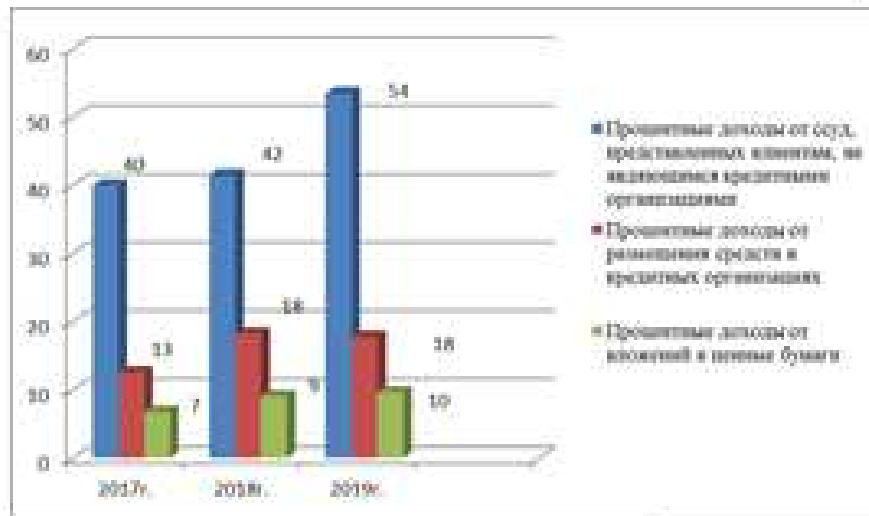
Структура финансового рынка



Активы и пассивы ПАО «Росбанк», млн. руб.



Процентные доходы и расходы ПАО «РОСБАНК», млн. руб.



- Автокредитование

Наименование банка	Количество банковских продуктов	Максимальная ставка, %	Сумма, млн. руб.
Сбербанк	1,0	12,5	0,04-5,0
Банк ВТБ	46,0	10,0	0,04-5,0
Газпромбанк	34,0	10,5	0,03-4,5
Росбанк	13,0	10,9	0,08-5,0
Совкомбанк	1,0	22,5	0,2-0,4
Восточный банк	3,0	12,0	0,05-2,0
Альфа-Банк	1,0	16,7	0,12-3,0

Сравнительная характеристика программ:

- Ипотечного кредитования

Наименование банка	Количество банковских продуктов	Диапазон ставки, %	Сумма, млн. руб.
Сбербанк	13	1,2-11,3	3,5-6млн. с ограничением
Банк ВТБ	11	2,0-10,4	3,0-30,0
Газпромбанк	3	2,0-9,5	3,5-60,0
Росбанк	11	3,2-8,99	3,0-6мл. с ограничением
Совкомбанк	3	1,9-11,99	6,0-300,0
Восточный банк	-	-	-
Альфа-Банк	4	3,99-13,69	20,0-6мл. с ограничением

- По кредитным картам

Наименование банка	Количество кредитных карт по видам, шт.	Максимальная процентная ставка, %	Максимальный льготный период, дней	Максимальный кредитный лимит, тыс.руб.
Сбербанк	11	9,25	120,0	2 000,0
Банк ВТБ	2	11,6	110,0	1 000,0
Газпромбанк	4	23,9	60,0	600,0
Росбанк	4	23,9	120,0	2 000,0
Совкомбанк	2	0,01	1 030,0	350,0
Восточный банк	10	10,0	90,0	13 000,0
Альфа-Банк	12	11,99	100,0	1 000,0

Матрица SWOT-анализа Росбанка в городе Абакане

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - широкая региональная сеть; - значительный размер собственного капитала; - является членом ассоциаций: Ассоциация российских банков, Франко-российская торгово-промышленная палата, MasterCardEurope S.A., Открытое акционерное общество «Московская биржа ММВБ-РТС»; - имеет корреспондентские отношения с 71 странами мира; - команда профессионалов, для которой постоянно проводятся тренинги и обучение; - постоянная разработка продуктовых линеек. 	<ul style="list-style-type: none"> - недостаточный уровень автоматизации отдельных бизнес-процессов; - неразвитые отношения с вендорами – компаниями, реализующими цифровые технологии собственной разработки.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - ухудшение позиций конкурентов; - диверсификация продуктовой линейки; - организация единой IT-платформы; - возможность приобретения отдельных сделок; - возможность участия в региональных проектах поддержки экономики. 	<ul style="list-style-type: none"> - ухудшение инвестиционного климата в экономике региона и страны; - выход на рынок новых конкурентов; - низкая привлекательность кредитных услуг; - потеря корпоративных клиентов.

Основные пути повышения конкурентоспособности банка

Дальнейшее развитие филиальной сети

Укрепление репутации как самого надежного банка

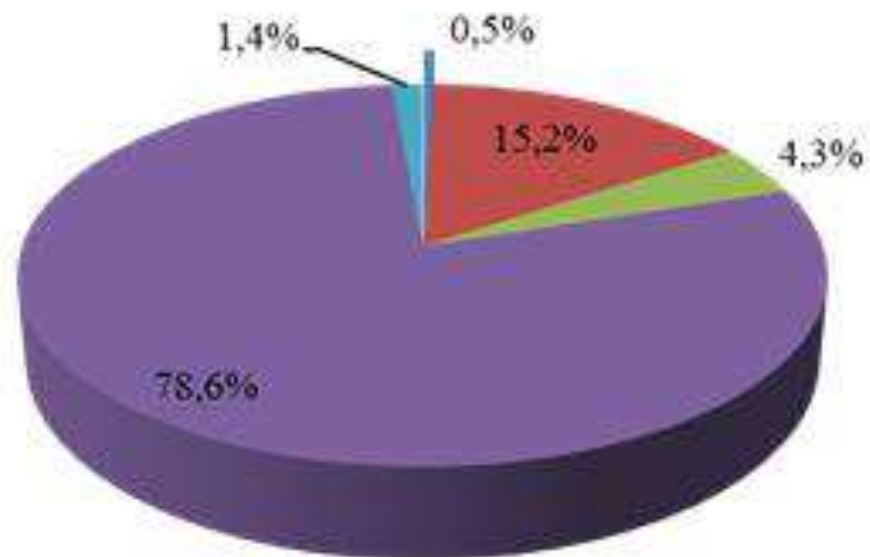
Увеличение доли на рынке розничных услуг банка

Повышение скорости обслуживания

Повышение профессионализма сотрудников банка

Разработка новых банковских услуг

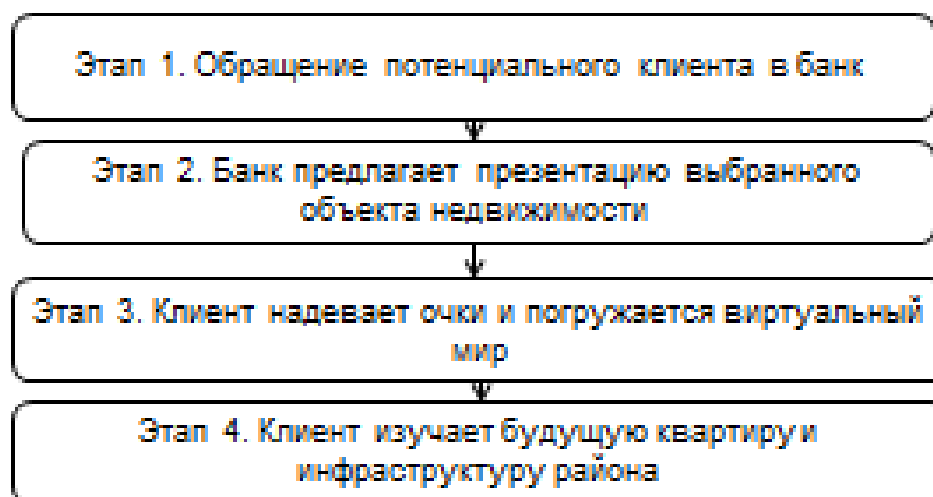
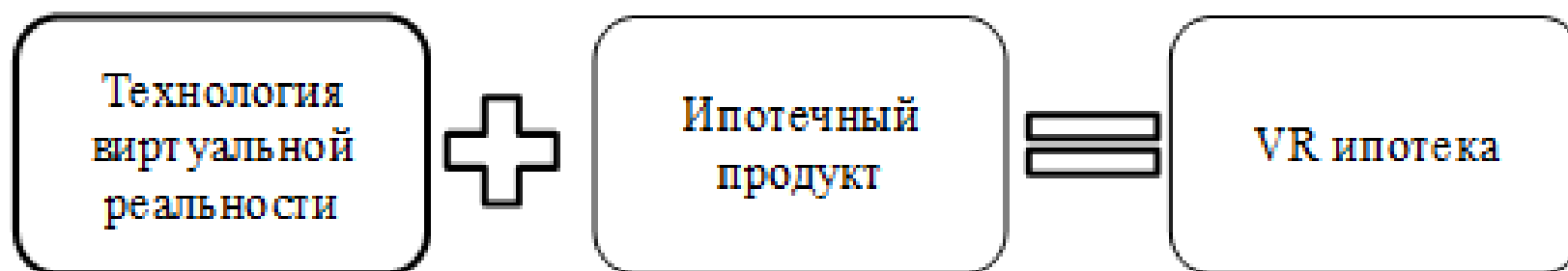
Структура кредитов физических лиц за 2019 год



■ Жилищные кредиты
■ Автокредиты
■ Процентные требования

■ Ипотечные кредиты
■ Потребительские кредиты

Симбиоз цифровой технологии и ипотечного продукта, а также процесс его реализации



Преимущества и недостатки VR ипотеки

Преимущества	Недостатки
Возможность до покупки жилья в отдаленном районе или далеком городе посмотреть объект недвижимости и инфраструктуру района	Узкий спектр географии сервиса, что ограничивает возможности потенциальных клиентов с других регионов
Возможность дистанционного выбора объекта недвижимости	Отсутствие объектов недвижимости рынка вторичного жилья
Минимизация риска за счет аккредитации застройщиков, являющихся партнерами ПАО Росбанк	-
В сеансе виртуальной реальности могут участвовать несколько человек (все члены семьи)	-
Возможность выбора дизайна квартиры	-

Инвестиционные затраты на проектирование системы виртуальной реальности

Статья затрат	Сумма затрат, тыс. руб.	Примечание
Проект виртуальной реальности (разработка цифрового продукта, программное обеспечение, дизайн)	2 091,0	Поставщик-компания Kt.team г. Москва
Приобретение комплекта виртуальной реальности для 8 участников с доступом к банковским продуктам BankVR	493,6	Поставщик-компания Foroffice г. Санкт-Петербург
Всего	2 584,6	–

Ожидаемые результаты от внедрения VR ипотеки



ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно. Используемые в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников _____ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«___» _____ 2020 г.
дата

(подпись)

Сафронова Ксения Владимировна
(Ф.И.О.)

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ

зав. кафедрой ЭиМ

Т. Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« 02 » 07 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Оценка конкурентоспособности коммерческого банка на

Тема

региональном рынке банковских услуг (на примере ПАО «Росбанк»)

Руководитель

Л. Прокопьева
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник

К. В. Сафронова
подпись, дата

К. В. Сафронова
инициалы, фамилия

Абакан 2020

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Оценка конкурентоспособности коммерческого банка на региональном рынке банковских услуг (на примере ПАО «Росбанк»)


Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

 02.07.20
подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

 02.07.20
подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

 02.07.20
подпись, дата

Е. Л. Прокопьева
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

 02.07.20
подпись, дата

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия