

ФИНАНСЫ

DOI: 10.36683/2306-1758/2021-3-37/33-39

УДК 336.717:339.1

Рыкова И.А., Уварова Е.Е.

АНАЛИЗ РЫНКА БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

Рыкова Ирина Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12
e-mail: olegnashevce-orel@yandex.ru

Rykova Irina Anatolievna

Candidate of Economic Sciences, Associated Professor
Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation
e-mail: olegnashevce-orel@yandex.ru

Уварова Елена Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12
e-mail: ulena151078@yandex.ru

Uvarova Elena Evgenievna

Candidate of Economic Sciences, Associated Professor
Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation
e-mail: ulena151078@yandex.ru

Банковский рынок во всем мире выступает передовым сегментом в области разработки и продвижения современных продуктов, отвечающих самым взыскательным потребностям клиентов. В то же время для оптимального выбора конкретной услуги того или иного банка потребитель нуждается в полной информации обо всех преимуществах и потенциальных рисках, связанных с таким выбором. Отсюда возникает необходимость грамотной оценки положения банка и специфики его деятельности в том или ином сегменте и потребность в проведении прикладных исследований рынка банковских продуктов.

Banking market worldwide is an advanced segment in the development and promotion of modern products that meet the most demanding needs of customers. At the same time, to make optimal choice of a particular service of a particular bank, the consumer needs complete information about all the advantages and potential risks associated with such a choice. Hence, there is a necessity of competent assessment of the bank position and the specifics of its activities in a particular segment and there is a need to conduct applied research on the market of banking products.

Ключевые слова: банк, банковский рынок, банковский продукт, анализ рынка банковских услуг.

Keywords: bank, banking market, banking product, banking services market analysis.

Рыкова И.А., Уварова Е.Е. Анализ рынка банковских продуктов и услуг на примере ПАО «БАНК УРАЛСИБ» // Экономическая среда. – 2021. – №3 (37). – С. 33-39. – <http://dx.doi.org/10.36683/2306-1758/2021-3-37/33-39>

Rykova I.A., Uvarova E.E. Analysis of the market of banking products and services on the example of PJSC "BANK URALSIB". *Economic environment*. 2021; 3 (37): 33-39. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2306-1758/2021-3-37/33-39>

Введение

Банковская система России за все время своего существования претерпела значительные изменения как с количественной, так и с качественной точек зрения, и на сегодняшний день она вполне отвечает самым строгим требованиям международного банковского бизнеса. Общее число действующих банков за последние пять лет уменьшилось вдвое. Это связано с тем, что процесс сокращения числа недобросовестных банков, резко обозначившийся в 2014 году, по-прежнему продолжается и банковская система все более оптимизируется.

Преобразования касаются не только количественной, но и качественной стороны, и отечественные кредитные учреждения, которые продолжают работать, стремятся улучшить уровень обслуживания своих клиентов. Каждая кредитная организация выстраивает собственную бизнес-модель, которая определяет все ключевые аспекты ее деятельности на банковском рынке, а значит и потенциальные конкурентные позиции. Эффективность банковского бизнеса во многом зависит от того, какие услуги кредитные организации предоставляют различным категориям клиентов, чем один банк отличается от другого и как они отвечают на постоянно меняющиеся запросы потребителей. В этом аспекте исследование рынков

банковских продуктов представляется важным элементом оценки качества и результативности работы любой кредитной организации, а также становится неотъемлемой составляющей выстраивания стратегии развития банка.

Материалы и методы

Вопросам функционирования и развития банковского сектора уделяется пристальное внимание как со стороны регулирующих институтов, так и с позиции профессионального и научного сообщества в связи с высокой значимостью данного сегмента для эффективной работы всего экономического механизма. В фокусе постоянного внимания Центрального Банка Российской Федерации как финансового мегарегулятора находятся основные банковские операции на кредитном, депозитном и фондовом рынке. Благодаря широкому арсеналу инструментов экономического воздействия Банк России стремится создать оптимальные условия для добросовестных игроков, продвижения ими собственных продуктов и формирования здоровой конкурентной среды. Этому посвящены многочисленные аналитические исследования, профессиональная экспертиза, мероприятия, проводимые Банком России [2; 9].

Помимо этого, развитие и совершенствование банковских продуктов и услуг – объект постоянного обсуждения в различных профессиональных банковских сообществах, в рамках которых банковский бизнес имеет возможность открыто заявлять о своих проблемах и более действенно решать их. Так, участие в Ассоциации российских банков и Ассоциации региональных банков как в ведущих профессиональных объединениях в своем секторе позволяет кредитным организациям способствовать более динамичному развитию финансового рынка через влияние на законодательные процессы в стране, участвовать в защите собственных интересов, обмениваться опытом, быть в курсе текущих тенденций развития банковской сферы, особенностей и противоречий их проявления, общаться с представителями органов государственной власти [6; 7; 8].

В научной среде, научно-популярных изданиях и интернет-ресурсах исследование и обсуждение банковского рынка весьма популярны на протяжении многих лет и являются предметом неослабевающего интереса как ученых, так и непосредственных потребителей финансовых услуг во всем мире.

Однако, несмотря на значительное число всевозможных публикаций и источников, посвященных банковской тематике, сегодня недостаточно, на наш взгляд, прикладных исследований, ориентированных на рядовых пользователей банковских продуктов конкретных кредитных организаций [1; 5]. Такая потребность может возникать у той категории потребителей, которые достаточно подготовлены, чтобы принимать ответственные решения о пользовании той или иной банковской услугой, но не имеют возможности анализировать банковскую отчетность и делать соответствующие выводы [4].

Отсюда представляется целесообразным провести такое исследование на примере одной из ведущих российских кредитных организаций с использованием методов группировки, горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности, построения динамических рядов, обобщения и сравнения.

Результаты и обсуждение

Сегодня банковский рынок вступил в новую стадию развития: российский потребитель стал более рационально выбирать поставщика финансовых услуг и готов свободнее переключаться на новые предложения, если они понятны и прозрачны. Кроме того, цифровизация банковского обслуживания меняет привычный многим формат получения услуг.

Меняющиеся потребности современного клиента и обострение банковской конкуренции неумолимо требуют от банков внесения все новых и новых изменений в предлагаемый продуктовый ряд в банковском обслуживании и применения инновационных технологий предоставления услуг. Высокая конкуренция в банковской среде заставляет банки создавать новые продукты и услуги, рассматривать внедрение и освоение новых технологий с целью

сохранения и роста сегмента, занятого отдельно взятым банком на финансовом рынке [3].

В свою очередь, клиенты банка нуждаются в получении полной информации о предлагаемых банковских продуктах и квалифицированном суждении о конкурентных преимуществах конкретной кредитной организации в том или ином сегменте.

Проведем сегментный анализ рынка банковских продуктов в разрезе кредитно-депозитных операций на примере публичного акционерного общества «БАНК УРАЛСИБ».

ПАО «БАНК УРАЛСИБ» является универсальным сетевым банком федерального уровня и выступает головной кредитной организацией банковской группы, в состав которой входят организации, осуществляющие лизинговую, инвестиционную деятельность, осуществляющие услуги по управлению имуществом, в том числе недвижимостью, финансовые услуги и другие операции.

Деловая репутация, 30-летний опыт работы на рынке, высокая узнаваемость и доверие к бренду позволяют банку удерживать существующих и привлекать новых клиентов. Деятельность банка построена на основе концепции клиентоориентированной модели бизнеса, что дает возможность предлагать существующим и потенциальным клиентам широкий спектр востребованных услуг на выгодных ценовых условиях через различные каналы обслуживания [10].

Основными видами деятельности, формирующими доходы исследуемого банка, являются кредитование, операции с ценными бумагами, иностранной валютой, драгоценными металлами и прочими финансовыми инструментами, а также банковские услуги, приносящие комиссионный доход.

Для оценки места и значимости ПАО «БАНК УРАЛСИБ» на российском банковском рынке представляется целесообразным исследовать основные сегменты его работы, прежде всего, кредитный и депозитный сегменты, характеризующие ведущие сферы привлечения и размещения банковских ресурсов.

Основную ресурсную базу для своей деятельности банк формирует за счет привлечения депозитов (вкладов) и открытия текущих счетов клиентов. Это фундамент всей банковской деятельности, поскольку от него зависит стабильность и устойчивость кредитной организации, а также возможности получения доходов.

Исследуемая кредитная организация ПАО «БАНК УРАЛСИБ» занимает в российской банковской системе прочные позиции на рынке банковских ресурсов, в том числе 16 место по вкладам населения и 20 место по привлеченным средствам юридических лиц (22 место без учета средств ГК «АСВ») [10].

Показатели, характеризующие формирование ресурсной базы банка, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика объема депозитных продуктов и счетов ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

Показатели	2019 год, тыс. руб.	2020 год, тыс. руб.	Темп роста, %
1. Срочные депозиты, в т. ч.	169 609,6	162 351	95,7
1.1 Срочные депозиты юридических лиц	54 018,7	51 932,5	96,1
1.2 Срочные депозиты физических лиц и индивидуальных предпринимателей	115 222,7	110 050,2	95,5
1.3 Срочные депозиты адвокатов и нотариусов	368,2	368,2	100
2. Текущие счета	111 932,2	163 761,2	146,3
2.1 Текущие счета юридических лиц	52 210,2	82 268,9	157,6
2.2 Текущие счета физических лиц и индивидуальных предпринимателей	59 697,2	81 469,7	136,5
2.3 Текущие счета адвокатов и нотариусов	24,8	22,5	90,7
3. Займы, полученные от ГК «АСВ»	91 908,6	77 909,5	87,8
4. Итого средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	373 450,4	404 021,7	108,2

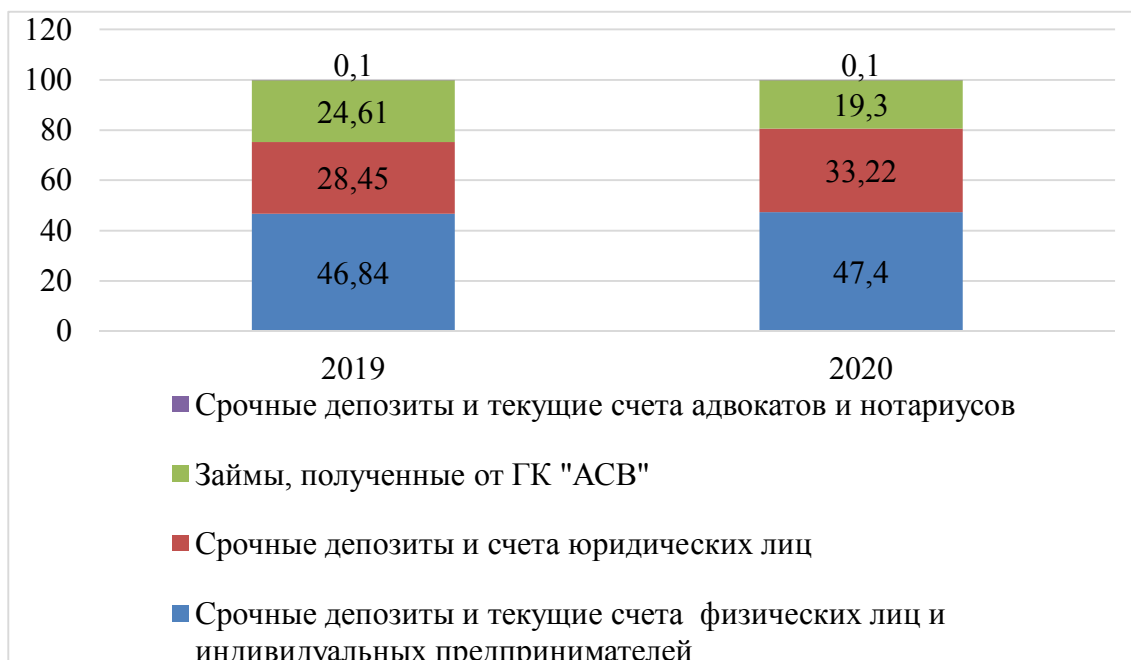
Источник: составлено авторами на основании [10]

Как можно увидеть в таблице 1, суммарно средства клиентов ПАО «БАНК УРАЛСИБ», не являющихся кредитными организациями, в 2020 году выросли на 8,2%, при этом в значительно большей степени увеличился объем средств клиентов на текущих счетах. Рост составил 146,3% по сравнению с 2019 годом.

В то же время по срочным депозитам прослеживается уменьшение объемов на 4,3%. Это связано с тем, что в 2020 году наблюдалась значительная макроэкономическая нестабильность на фоне влияния пандемии коронавируса на финансовый сектор, экономику и граждан, что, в свою очередь, повысило уровень неопределенности в российской деловой среде. Помимо этого, причинами сокращения вкладов стали рост отложенного потребительского спроса и низкие ставки по депозитам.

Позитивным фактором можно также считать то, что размер займов, полученных ПАО «БАНК УРАЛСИБ» от ГК «АСВ» в рамках мероприятий по его финансовому оздоровлению, в 2020 году сократился почти на 12%. Это свидетельствует о стабилизации работы кредитной организации.

Показательной характеристикой ресурсной базы банка является ее структура. На рисунке 1 представлена ситуация по фондированию исследуемой кредитной организации в разрезе клиентов.



Источник: составлено авторами на основании [10]

Рисунок 1 – Структура средств клиентов ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в 2019-2020 гг.

На рисунке 1 наглядно видно, что основная доля клиентских средств ПАО «БАНК УРАЛСИБ» принадлежит срочным депозитам и текущим счетам физических лиц и индивидуальных предпринимателей. Более того, этот источник пассивов банка демонстрирует рост. Так, если в 2019 году указанный ресурс занимал 46,84% в общем клиентском депозитном портфеле, то в 2020 году он составил уже 47,4%. Данный факт, безусловно, позитивно характеризует клиентскую политику исследуемой кредитной организации и позволяет рассчитывать на дальнейшее укрепление ее конкурентных позиций, прежде всего, по сравнению с крупнейшими российскими банками: ПАО Сбербанк, группа ВТБ, Банк ГПБ (АО), АО «АЛЬФА-БАНК», ПАО «Совкомбанк», ПАО «Промсвязьбанк», ПАО Банк «ФК Открытие».

В общем же ситуацию с фондированием в исследуемом банке, как и в российском банковском секторе, можно считать вполне устойчивой, несмотря на макроэкономическую

нестабильность на фоне сохранения санкций и закрытых рынков международного капитала, снижения деловой и потребительской активности, снижения доходов населения и прибыли предприятий.

Дальнейшее исследование целевых рынков банковского продукта проведем в разрезе кредитных операций банка как основного источника получения дохода. По данным ежеквартального отчета по ценным бумагам ПАО «БАНК УРАЛСИБ» [6], доля процентных доходов, полученных от операций по предоставленным кредитам, депозитам и иным размещенным средствам, и их доля в общей сумме доходов в 2019 году составляла 16,33%, а в 2020 году – 9,35%.

В разрезе клиентской базы структура кредитного портфеля банка представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика и структура кредитного портфеля ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

Ссуды, ссудная и приравненная к ней задолженность клиентов	2019 год		2020 год		Темп роста, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	
1. Ссуды физическим лицам	160 503,7	56,7	175 744,7	56,7	109,5
2. Ссуды корпоративным клиентам	93 955,0	33,2	76 394,5	24,6	81,3
3. Ссуды среднему и малому бизнесу	16 462,3	5,8	21 792,6	7,0	132,4
4. Ссуды кредитным организациям	12 059,3	4,3	36 136,8	11,7	299,7
5. Итого чистая ссудная задолженность	282 980,2	100	310 068,6	100	109,6

Источник: составлено авторами на основании [10]

Как видно в таблице 2, в целом объем чистой ссудной задолженности ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в 2020 году вырос на 9,6%. При этом в разрезе клиентов наибольший рост продемонстрировали ссуды кредитным организациям, которые увеличились почти в 3 раза по сравнению с предыдущим периодом. Более чем на треть возросли ссуды среднему и малому бизнесу. Вместе с тем, объем ссуд корпоративным клиентам снизился почти на 20%.

Что касается ссуд физическим лицам, то этот актив занимает наибольшую долю в кредитном портфеле банка – 56,7%. В разрезе предпочтений заемщиков кредитный портфель физических лиц ПАО «БАНК УРАЛСИБ» представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика и структура ссудной задолженности физических лиц ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

Показатели	2019 год		2020 год		Темп роста, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	
Ссуды на покупку жилья, не обеспеченные залогом жилья	29 042,7	18,1	38 429,3	21,9	132,3
Ипотечное кредитование	48 336,1	30,1	53 190,5	30,3	110,0
Автокредитование	13 857,3	8,6	15 928,8	9,1	114,9
Кредитные карты	5 307,7	3,3	4 821,8	2,7	90,8
Потребительское кредитование	63 959,9	39,8	63 374,4	36,1	99,1
Ссуды физическим лицам, всего	160 503,7	100	175 744,7	100	109,5

Источник: составлено авторами на основании [10]

Как можно увидеть в таблице 3, треть портфеля ссуд физическим лицам ПАО «БАНК УРАЛСИБ» принадлежит ипотеке. В абсолютных значениях этот показатель вырос на 10% по сравнению с предыдущим годом. Весомая доля принадлежит также потребительскому кредитованию – 39,8% и 36,1% соответственно в 2019 и 2020 году. Выросли также объемы ссуд, выданных на покупку жилья, не обеспеченных залогом жилья, а также автокредитова-

ние. В то же время несколько замедлились темпы роста выдачи кредитных карт.

В целом же можно отметить вполне устойчивые позиции исследуемого банка в ведущих секторах банковского бизнеса во многом благодаря лояльности своих клиентов. При этом банк планирует сохранить универсальную модель и сфокусироваться на развитии сегмента малого и среднего, а также розничного бизнеса. При этом привлечение новых клиентов планируется за счет развития технологий и внедрения новых ИТ-продуктов.

Цель розничного бизнеса – рост прибыли за счет повышения продуктивности сотрудников фронт-линии. Активную клиентскую базу планируется существенно нарастить за счет маркетингового привлечения и эффективного управления жизненным циклом клиента в банке. Удержанию клиентов будет способствовать улучшение клиентского опыта в банке и повышение качества обслуживания.

Дальнейшее развитие цифрового банка должно обеспечить увеличение проникновения пользования ДБО в активную клиентскую базу до 50%. Комиссионные доходы и прочие доходы от небанковских комиссионных продуктов должны увеличиться в 1,3 раза. В малом бизнесе фокус внимания планируется сделать на транзакционные операции и привлечение недорогих пассивов. Такая модель позволит нарастить комиссионные доходы, которые наиболее устойчивы в кризис.

Банк планирует существенно увеличить количество активных клиентов. Важным направлением развития будет выстраивание цифровой экосистемы, повышение эффективности обслуживания юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в электронных каналах, а также совершенствование процессов операционной поддержки, работы с персоналом, качества отчетности. Банк будет активно работать над повышением доступности кредитных ресурсов для предпринимателей – запланирован значительный рост кредитного портфеля и портфеля гарантий.

Стратегическая цель корпоративного бизнеса – рост числа клиентов, для которых ПАО «БАНК УРАЛСИБ» будет основным банком за счет предложения им решений, всецело соответствующих их бизнес-потребностям. Для достижения этой цели банк будет продолжать совершенствовать расчетно-кассовое обслуживание, валютнообменные операции, ВЭД, а в случае необходимости будет готов предоставить клиенту требуемый объем средств на необходимый срок.

Заключение

На основе проведенного исследования состояния современного российского банковского рынка и анализа рынка банковских продуктов и услуг на примере конкретной кредитной организации – ПАО «БАНК УРАЛСИБ» – можно сформулировать ряд выводов, касающихся необходимости изучения работы банков в разрезе различных видов деятельности и важности проведения прикладных аналитических исследований банковского рынка, ориентированных на конкретных пользователей и потенциальных клиентов:

1. Банковский сектор развивается весьма динамично и в аспекте разработки новых продуктов, а также усовершенствования классических сервисов выступает одним из лидеров экономической системы. В этой связи для оценки преимуществ, места и роли банка в том или ином сегменте потребитель нуждается в более полной и развернутой информации.

2. Исследование рынка банковских продуктов и услуг может осуществляться комплексно с учетом сведений, представленных в открытых источниках на официальных сайтах кредитных организаций, а также в разрезе тех или иных операций и услуг. При этом в последнем случае пользователям требуются особые аналитические навыки и системный подход в оценке банковских продуктов.

3. Оценка деятельности кредитной организации в депозитно-кредитном секторе на примере ПАО «БАНК УРАЛСИБ» показала стабильность источников формирования ресурсной базы банка и некоторую трансформацию ее структуры на фоне нестабильности, а также высокую эффективность работы кредитной организации в сегменте кредитования. Такой

анализ работы банка в разрезе конкретных рынков демонстрирует потенциальным клиентам возможность принимать более взвешенные решения о пользовании теми или иными продуктами и ответственно подходить к выбору кредитной организации.

Список источников:

1. Гришина Е.А., Коваленко С.Б. Некоторые тенденции развития современного российского рынка банковских услуг // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2018. – №3 (72). – С. 106-111.
2. Направления экономических исследований в Банке России. Июнь 2021 // Официальный сайт Банка России. – URL: https://cbr.ru/StaticHtml/File/119990/research_russia.pdf (дата обращения: 9.11.2021).
3. Обзор состояния конкуренции на рынке банковских услуг за период времени с 2011-2019 гг. // Федеральная антимонопольная служба. – URL: <https://fas.gov.ru/documents/687530> (дата обращения: 10.11.2021).
4. Предпочтения розничных клиентов в банковской сфере : [презентация : Исследование компании «Делойт», СНГ, сентябрь 2020 года]. – URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/consumer-preferences-in-banking-services-russia.pdf> (дата обращения: 12.11.2021).
5. Человская Е.И., Стратулат М.В. Теоретические аспекты рынка банковских продуктов и услуг Текст : электронный // Вестник Приднестровского университета. Серия: физико-математические и технические науки. Экономика и управление. – 2020. – №3 (66). – С. 179-183.
6. Шапкин И. Н. Российские банковские ассоциации как субъекты институциональных изменений // Мир новой экономики. – 2019. – Т. 13. – №1. – С. 94-103.
7. Официальный сайт Ассоциации банков России. – URL: <https://asros.ru/about/> (дата обращения: 9.11.2021).
- 8 Официальный сайт Ассоциации российских банков. – URL: <https://arb.ru/> (дата обращения: 9.11.2021).
9. Официальный сайт Банка России. – URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 9.11.2021).
10. Официальный сайт ПАО «БАНК УРАЛСИБ». – URL: <https://www.uralsib.ru/> (дата обращения: 9.11.2021).

Статья поступила 12.11.2021 г.