

Пути улучшения финансового состояния ПАО «Сбербанк»

Гаврилова Э.Н., к.э.н., доцент
кафедры финансов и кредита
Московский университет имени С. Ю. Витте,

Аннотация: статья посвящена рассмотрению оценки финансового состояния ПАО Сбербанк на современном этапе, сформированы предложения по улучшению и повышению эффективности функционирования банка в современных условиях.

Ключевые слова: улучшение финансового состояния, Сбербанк, заемщик, банк, финансовые показатели, кредитный риск

Пути улучшения финансового состояния ПАО «Сбербанк»

ПАО «Сбербанк», основанный в 1841 г. сегодня является современным универсальным банком, удовлетворяющим потребности разных групп клиентов в широком спектре банковских услуг. Банк занимает наиболее крупную долю на рынке вкладов и является ключевым кредитором экономики страны.

Основными конкурентами на сегодняшний день являются Газпромбанк, Райффайзенбанк, ВТБ24, Ситибанк, Альфа-банк, Росбанк.

Ключевые финансовые показатели Группы Сбербанк за 2018 г.

1.8 млн активных пользователей цифровой платформы Сбербанк Бизнес Онлайн. >300 тыс. корпоративных клиентов пользующихся небанковскими услугами Сбербанк Бизнес Онлайн

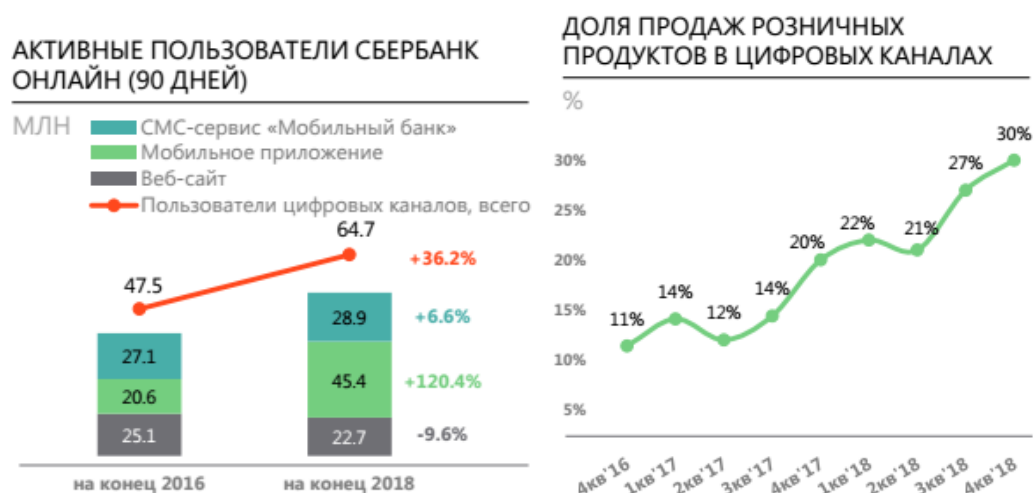
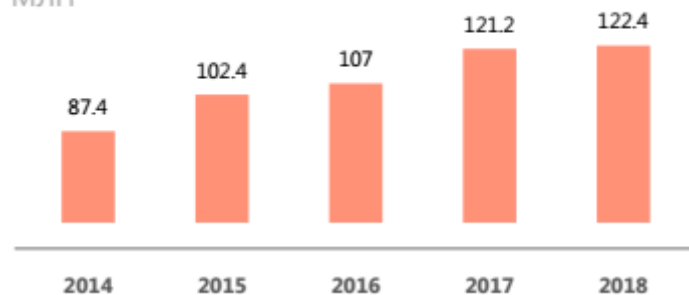


Рисунок 3 - Результаты работы системы Сбербанк Онлайн

КОЛИЧЕСТВО ДЕБЕТОВЫХ КАРТ

млн



КОЛИЧЕСТВО КРЕДИТНЫХ КАРТ

млн

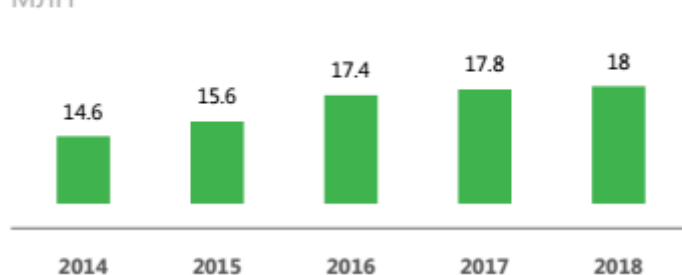


Рисунок 4 - Динамика выпуска дебетовых и кредитных карт

За рассматриваемый период с ресурсной базой произошло то, что незначительно изменились суммы вкладов физ.лиц со сроком свыше года, остальных вкладов физ.лиц (в т.ч. ИП) (сроком до 1 года), депозитов и прочих средств юр.лиц (сроком до 1 года), в т.ч. текущих средств юр.лиц (без ИП), собственных ценных бумаг, обязательств по уплате процентов, просрочка, кредиторская и прочая задолженность, сильно увеличились суммы межбанковских кредитов, полученных на срок до 30 дней, сильно уменьшились суммы корсчетов ЛОРО банков, при этом ожидаемый отток денежных средств увеличился за год с 3138.56 до 3449.10 млрд.руб.

Прибыль от продолжающейся деятельности

Прибыль за период

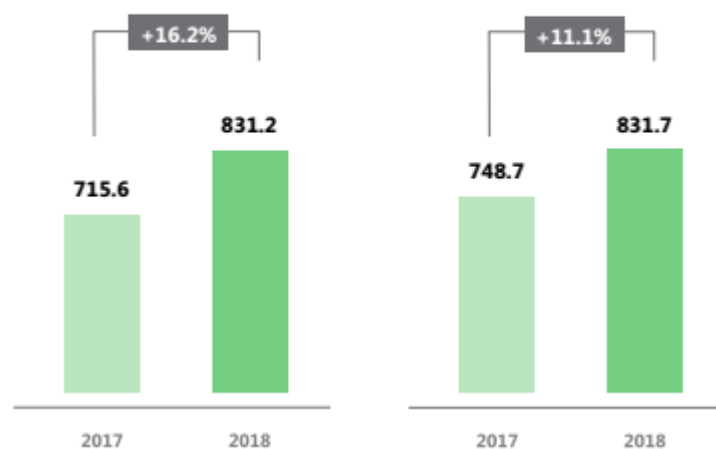


Рисунок 5 - Динамика чистой прибыли ПАО «Сбербанк»

АКТИВЫ

млрд руб.

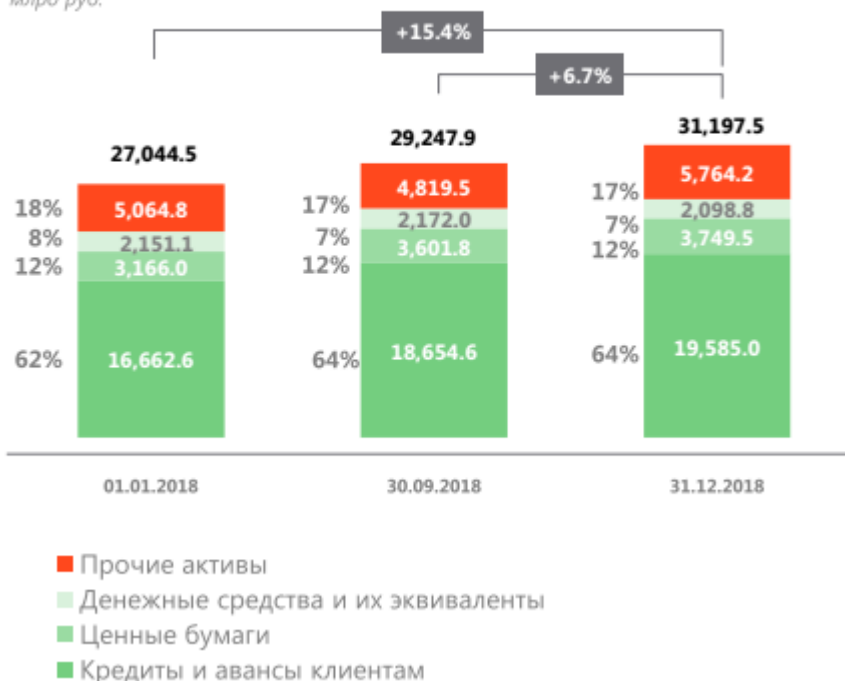


Рисунок 6 - Структура активов банка

ПАО «Сбербанк России» - универсальный коммерческий банк. Поэтому банк стремится удовлетворить потребности различных клиентов в широком спектре банковских услуг по всей территории России.

Основа финансовой устойчивости коммерческого банка – это привлечение денежных средств. По объему привлеченных вкладов населения ПАО «Сбербанк России» лидер среди российских банков.

Главным видом риска для ПАО «Сбербанк России» является кредитный риск. Поэтому управлению этим риском и контролю качества кредитного портфеля уделяется особое внимание.

В ПАО «Сбербанк России» вводятся дополнительные меры для эффективного управления рисками:

- повышение обеспеченности кредитов;
- изменение критериев устойчивости бизнеса клиентов банка для деятельности в сложных условиях;
- повышение уровня и качества контроля ПАО «Сбербанк России» за поведением собственников и менеджмента посредством внедрения дополнительных условий и ограничений для деятельности заемщика.

Для этих целей ПАО «Сбербанк России» усиливает контроль:

- над источниками погашения задолженности и их надежностью;
- над уровнем долговой нагрузки;
- над уровнем текущей ликвидности клиента;
- над качеством и ликвидностью обеспечения;
- над адекватностью финансовых планов и поведением заемщиков в резко изменившихся внешних условиях;

- над мониторингом ссудной задолженности с целью ранней диагностики возможных проблем у заемщиков.

Из-за сложившейся ситуации на кредитном рынке России снизилось качество выдаваемых банком необеспеченных кредитов. ПАО «Сбербанк России» в 2018 году не наращивал портфель потребительского кредитования, поскольку количество качественных клиентов на рынке уменьшается все больше.

В случае ухудшения макроэкономики из-за резкого снижения цен на нефть или ужесточения санкций против России Сбербанк будет смягчать негативные последствия посредством более консервативной политики в области рисков и инвестиций.

В условиях высокой конкуренции за лояльность клиентов Сбербанк будет углублять отношения с клиентами за счет персонификации, расширения ценностного предложения нефинансовых продуктов и фокуса на молодёжь как на сегмент, наиболее подверженный риску снижения лояльности к бренду.

Для реализации прогнозов по росту цифровой экономики Сбербанк будет активно сотрудничать с государством по программе «Цифровая экономика», банк наймет команды профессиональных менеджеров в этих индустриях (предоставив им опционы) и войдёт в партнёрства с сильными игроками на рынке.

Риск того, что конкуренты смогут развиваться быстрее и раньше занять перспективные ниши в приоритетных областях, или предложить более привлекательное ценностное предложение для клиента, банк будет снижать благодаря партнёрствам с сильными игроками, использованию своего опыта в цифровой трансформации и синергиям со Сбербанком, а также найму лучших специалистов в каждой из отраслей.

Нехватку топ-специалистов в управлении крупными трансформационными проектами, ИТ-специалистов и аналитиков данных на рынке труда РФ Сбербанк будет компенсировать привлекательными условиями работы для этих сегментов, сотрудничеством с ведущими вузами (в РФ и за рубежом) и развитием таких специалистов внутри системы Сбербанка.

Банк определил ключевые риски перехода на новую технологическую платформу и реализации ключевых программ, а также разработали план контроля и предотвращения таких рисков.

Для снижения риска отставания от плановых сроков реализации ключевых технологических программ предлагается:

- Параллельно развивать и поддерживать Legacy ИТ-системы.
- Создать единый орган контроля и управления программами и перехода на новую платформу.
- Продолжить поддержку инфраструктуры разработки на текущих технологиях и осуществлять резервирование всех данных и истории операций.
- При переходе на новую платформу проводить анализ и сквозную актуализацию бизнес-процессов, чтобы убедиться, что внедряем оптимальные процессы.

Создание и переход на новую технологическую платформу будет также зависеть от организации и эффективности команд разработки.

Чтобы минимизировать риск недостижения необходимой эффективности работы команды при переходе в Agile, предлагается:

- Внедрить специальные инструменты мониторинга и контроля работы всех команд (специальное программное обеспечение онлайн- мониторинга, инструменты DevOps, демонстрации, церемонии, ретроспективы и другие).

- Регулярно контролировать ключевые показатели и результаты на уровне Правления Группы.

Сбербанк видит возможные риски в развитии и применении новых технологий. Чтобы сократить риск неприменимости новых технологий, созданных инновационными лабораториями, банк будет проводить регулярную синхронизацию активностей с бизнес-задачами, в том числе через матричное подчинение лидеров лабораторий руководителям бизнес-направлений. 70% времени лабораторий будет сосредоточено исключительно на прикладных исследованиях. Кроме этого, продолжится совместная работа по мониторингу трендов с партнёрами: технологическими компаниями, вузами и НИИ.

Помимо налаженной в Сбербанке системы целеполагания и управления эффективностью деятельности, будет строиться система синхронизации целей блоков, стратегических инициатив, КПЗ трайбов и бэклогов команд и поставим на еженедельный контроль Президента и Правления Банка приоритеты — платформу, экосистему, Agile.

Следуя лучшим практикам корпоративного управления, на утверждение Наблюдательного совета Банка на регулярной основе будут представляться промежуточные результаты выполнения Стратегии.

Разработана программа рефинансирования выданных в других банках кредитов. С помощью данной программы в ПАО «Сбербанк России» из других банков привлекаются заемщики с хорошей кредитной историей, благодаря чему ПАО «Сбербанк России» улучшает качество своего кредитного портфеля и удерживает позиции на рынке потребительского кредитования.

Такие внешние условия, как ужесточение конкурентной борьбы на международном и внутреннем финансовом рынке, неопределенность перспектив последующего развития мировой экономики – создают необходимость для постановки перед ПАО «Сбербанк России» стратегических задач по активному ускорению темпов роста объема бизнеса и изменению направлений деятельности. Вместе с тем, в качестве своей главной стратегической цели «Сбербанк России» видит сохранение своей инвестиционной привлекательности и вход в группу крупнейших банков в мире по объему рыночной капитализации.

Увеличение рыночной капитализации будет зависеть от экономического эффекта, полученного в результате совершенствования и, при необходимости, перестройке внутренних процессов банка, усовершенствования системы корпоративного управления, основанном на современных тенденциях в российской и мировой экономике.

«Сбербанк» планирует в 2019 году добиться рентабельности капитала выше 20%. Отношение операционных расходов к доходам, как ожидается, снизится на 50-100 б.п. г/г против планируемых в 2018 году 35%.

Чистая процентная маржа превысит 5,5%.

Рост чистого и комиссионного дохода – на уровне 14-16%.

Стоимость риска – около 130 б.п.

Достаточность базового капитала (СЕТ 1) по "Базелю III" для группы "Сбербанка" – выше 12,5%.

Чистая прибыль, как ожидается, вырастет на 10%. При этом банк сохраняет ключевую финансовую цель "Стратегии 2020" – прибыль 1 трлн руб.

Предлагаются следующие мероприятия по улучшению финансовой устойчивости:

1. Улучшение кредитной политики. Для улучшения кредитной политики необходимо постоянно проводить мониторинг, опросы населения для выявления мнений по качеству работы и обслуживанию клиентов ПАО «Сбербанк России», а также внедрять новые банковские продукты, либо улучшать качество имеющихся (в расчете на отделение).

а) предложение новых условий по вкладу «Онлайн».

б) предоставление автокредита под низкую процентную ставку.

2. Еще одним мероприятием, которое повысит финансовую устойчивость ПАО «Сбербанк России», может стать факторинг.

Факторинг - это уступка поставщиком фактору долговых требований, подлежащих оплате плательщиком (потребителем), и передача банку права получения платежа по этим требованиям. К долговым требованиям относятся платежные документы за товары, работы и услуги и другие долговые обязательства.

Проведение факторинговых операций подразумевает под собой определенный уровень риска. Чтобы его снизить, оказания услуг может состоять из нескольких этапов.

На первом этапе тщательно изучается финансовое состояние потенциального клиента, структура и длительности, его дебиторская задолженность.

На втором этапе проводится оценка специфики деятельности предприятия, вида выпускаемой продукции и возможности ее реализации.

На третьем этапе анализируются основные покупатели продукции данного предприятия и их платежеспособность.

На четвертом этапе производится расчет тарифов на оказание услуг факторинга.

На пятом этапе, если все условия соблюдены, заключается договор об оказании услуг факторинга.

Разработанный комплекс услуг факторинга может состоять из таких программ, как:

1. Финансирование. Данная программа предусматривает выплату клиенту сумму в размере до 90% от суммы поставки, и банком может

обеспечиваться финансирование непросроченных поставок с отсрочкой платежа до 90 дней. Финансирование производится на адрес дебиторов, которые находятся в любой точке России. Особенность этой факторинговой услуги - ее оперативность, гибкость и минимальный пакет необходимых документов. Благодаря факторингу, после заключения договора у клиента есть возможность в течение суток перевести свою дебиторскую задолженность в деньги.

2. Учет дебиторской задолженности. ПАО «Сбербанк России», благодаря этой услуге, сможет обеспечить удобный режим предоставления информации о текущем состоянии дебиторской задолженности предприятия, которая была уступлена банку.

3. Управление дебиторской задолженностью.

4. Дополнительная отсрочка.

5. Факторинг без права регресса.

Как показал анализ, в своей группе Сбербанк показывает хорошие результаты по большинству рассматриваемых показателей, но самая слабая позиция Сбербанка, которая ранее отмечалась менеджментом и сотрудниками банка как актуальная и для российского рынка - отношение издержек к доходам.

Список литературы

1. Агаркова, Л.В. Пути улучшения финансового состояния / Л.В. Агаркова, И.М. Подколзина // Экономика. Бизнес. Банки. – №2 (11). – 2018. – С. 79-84.

2. Гаврилова Э.Н. Проблемы функционирования коммерческих банков в РФ// Сегодня и завтра Российской экономики. – 2015. - №71. – С.74-76

3. Лазарева, А. Б. Сущность финансового состояния коммерческой организации и виды его анализа / А.Б. Лазарева // Молодой ученый. – 2016. – №9.2. – С. 30-32.

4. Официальный сайт ПАО «Сбербанк»
<https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/investor-presentation>

5. Чораева З.А., Толчинская М.Н. Развитие банковского маркетинга и системы продаж банковских продуктов в регионе // Региональные проблемы преобразования экономики. - 2011. - № 1. - С. 333-340.

6. <http://www.cbr.ru> (дата обращения 15.01.2019)

List of references

1. Agarkova, L. V. the ways of improvement of a financial condition / Agarkova L. V., Podkolzina I. M. // Ekonomika. Business. Banks. – №2 (11). – 2018. – P. 79-84.

2. Gavrilova E. N. Problems of functioning of commercial banks in the Russian Federation// Today and tomorrow of the Russian economy. – 2015. - №71. – P. 74-76

3. Lazareva, A. B. the Essence of the financial condition of a commercial organization and types of its analysis / A. B. Lazareva // Young scientist. – 2016. – №9.2. – Pp. 30-32.

4. Official website of PJSC "Sberbank"
<https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/investor-presentation>

5. Charaeva Z. A., Tolchinskaya M. N. The development of Bank marketing and sale of banking products in the region // Regional problems of transformation of the economy. - 2011. - № 1. - P. 333-340.

6. <http://www.cbr.ru> (accessed 15.01.2009)