

Международный научно-исследовательский журнал

«Прогрессивная экономика»

№ 6 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/bankovskaya-konkurencziya-na-primere-sberbank-tinkoff-i-vtb/

Научная статья / Original article

Шифр научной специальности ВАК: 5.2.4

УДК 37.014

DOI: 10.54861/27131211_2024_6_32



БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА ПРИМЕРЕ СБЕРБАНК, ТИНЬКОФФ И ВТБ

*Моисеев А.Ю., соискатель, Московский финансово-юридический
университет, г. Москва, Россия*

Аннотация. Целью статьи является изучение основных финансовых показателей крупнейших банков в России, а также выявление их конкурентных преимуществ. Исследование показало, что банковская конкуренция представляет собой стратегический подход, включающий широкий спектр мероприятий и процессов, направленных на создание и продвижение новых продуктов и услуг с целью удовлетворения потребностей существующих клиентов, а также привлечения новых, что в конечном итоге способствует росту чистой прибыли. Конкуренция является источником стимулов для банков к развитию, оптимизации бизнес-процессов, повышению качества обслуживания и адаптации к постоянно изменяющимся рыночным условиям. В процессе анализа было выявлено, что банки выделяются среди конкурентов за счет технологического превосходства и предоставления передовых онлайн-сервисов своим клиентам. Так, конкурентными преимуществами Сбербанка выступают широкий спектр предоставляемых услуг, крупнейшая сеть филиалов и банкоматов, развитая экосистема. Тинькофф выделяется своей ориентацией на определенные сегменты рынка и стремлением к развитию и оптимизации технологий. Конкурентные преимущества банка ВТБ обусловлены широкой клиентской базой, использованием различных моделей работы с клиентами, а также наличием международной сети. Результатом исследования является разработка рекомендаций для повышения конкурентоспособности банков. Показано, что в целях обеспечения конкурентоспособности целесообразно инвестировать в развитие цифровых технологий и создание удобных онлайн-платформ для клиентов, совершенствовать мобильные приложения с уникальными функциями, такими как управление счетами, инвестирование, переводы и оплата услуг, обучать персонал банка умению эффективно общаться с клиентами, использовать данные и аналитику для создания персонализированных финансовых предложений для клиентов, а также развивать сеть отделений и банкоматов в стратегически важных районах.

Ключевые слова: банковская конкуренция, Сбербанк, Тинькофф Банк, ВТБ, банковские услуги, конкурентные стратегии.

BANKING COMPETITION ON THE EXAMPLE OF SBERBANK, TINKOFF AND VTB

*Moiseev A.Yu., applicant, Moscow University of Finance and Law, Moscow,
Russia*

Abstract. The purpose of the article is to study the main financial indicators of the largest banks in Russia, as well as to identify their competitive advantages. The study showed that banking competition is a strategic approach that includes a wide range of activities and processes aimed at creating and promoting new products and services in order to meet the needs of existing customers, as well as attract new ones, which ultimately contributes to the growth of net profit. Competition is a source of incentives for banks to develop, optimize business processes, improve the quality of service and adapt to constantly changing market conditions. During the analysis, it was revealed that banks stand out from competitors due to technological superiority and the provision of advanced online services to their customers. Thus, Sberbank's competitive advantages are a wide range of services provided, the largest network of branches and ATMs, and a developed ecosystem. Tinkoff stands out for its focus on certain market segments and its commitment to technology development and optimization. VTB Bank's competitive advantages are due to its broad customer base, the use of various customer service models, as well as the presence of an international network. The result of the study is the development of recommendations for improving the competitiveness of banks. It is shown that in order to ensure competitiveness, it is advisable to invest in the development of digital technologies and the creation of convenient online platforms for customers, improve mobile applications with unique functions such as account management, investing, transfers and payment for services, train bank staff to communicate effectively with customers, use data and analytics to create personalized financial offers for customers, as well as to develop a network of branches and ATMs in strategically important areas.

Keywords: banking competition, Sberbank, Tinkoff Bank, VTB, banking services, competitive strategies.

JEL classification: O38, D2, L11.

Для цитирования: Моисеев А.Ю. Банковская конкуренция на примере Сбербанк, Тинькофф и ВТБ // Прогрессивная экономика. 2024. № 6. С. 32–42. DOI: 10.54861/27131211_2024_6_32.

Статья поступила в редакцию: 07.06.2024 г. Одобрена после рецензирования: 19.06.2024 г. Принята к публикации: 19.06.2024 г.

For citation: Moiseev A.Yu. Banking competition on the example of Sberbank, Tinkoff and VTB // Progressive Economy. 2024. No. 6. pp. 32–42. DOI: 10.54861/27131211_2024_6_32.

The article was submitted to the editorial office: 07/06/2024. Approved after review: 19/06/2024. Accepted for publication: 19/06/2024.

Введение

В настоящее время банковский сектор переживает стадию роста, в результате чего обостряется конкуренция между небанковскими кредитными организациями и коммерческими банками. В банковском бизнесе под

конкуренцией понимаются взаимовыгодные и взаимные сделки между коммерческими банками и другими кредиторами. Основными целями являются оптимизация доходов, эффективное удовлетворение потребностей клиентов и обеспечение оптимальных условий для продажи банковских продуктов и услуг. Чтобы успешно развиваться в банковской сфере, рыночным игрокам необходимо обладать высоким уровнем конкурентоспособности и поддерживать постоянный уровень потребительского спроса. Диверсификация спектра доступных продуктов и услуг может помочь в достижении этой цели, для этого банк должен повысить качество своих продуктов и расширить спектр своих возможностей.

Таким образом, целью статьи является изучение основных финансовых показателей крупнейших банков в России, а также выявление их конкурентных преимуществ.

Обзор литературы

Проблеме банковской конкуренции посвящены научные труды российских авторов. Так, А.Р. Бахтизин утверждает, что конкуренция – это рычаг развития экономики. Для того, чтобы повысить конкурентоспособность банкам необходимо предоставлять широкий спектр качественных услуг, в результате банки разрабатывают различные стратегии по привлечению клиентов [1]. А.В. Григорчук в своих статьях, отмечает, что создание необходимых конкурентных преимуществ гарантирует банкам необходимый минимум для долгосрочной активности и развития. Ведь именно конкурентные преимущества способствуют привлечению новых клиентов и повышению прибыли. Автор делает вывод о важности грамотного определения критериев оценивания качества услуг [1]. А.В. Мишура в своих работах также уделяет внимание вопросу конкуренции, и говорил о том, что снижение темпов развития банков связано именно с недостатком конкуренции, а банковская конкуренция способствует развитию экономики в отрасли и стране в целом [5]. Согласно подходу И.Н. Медик, перспективными направлениями развития банковского сектора выступают повышение привлекательности клиентского сервиса, расширение спектра банковских финансовых продуктов и услуг [4].

Ю.В. Морозова, в своих работах придерживается позиции о том, что конкурентоспособность банка – это прежде всего умение полностью соответствовать ожиданиям клиента и удовлетворять все их потребности. Ведь именно за счет разнообразия банковских продуктов возможно удержание старых и завоевание новых клиентов. Банковская конкуренция возможна в условиях предоставления массового ассортимента услуг, а именно: кредиты, срочные и сберегательные вклады и прочее. Согласно подходу автора основными показателями конкурентоспособности банка являются рентабельность, чистая прибыль и процент чистой маржи [6]. О.Е. Никонец делает акцент на то, что банковская конкуренция за последние десять лет значительно возросла. Именно конкуренция позволяет банкам применять

новые технологии, разрабатывать новые банковские продукты и является двигателем прогресса [7].

Исследование научных источников выявило, что конкуренция среди банков является ключевым фактором их функционирования. Конкурентная среда стимулирует банки к постоянному совершенствованию своих продуктов и внедрению инноваций для удержания и привлечения клиентов. Банковская конкуренция представляет собой стратегический подход, включающий широкий спектр мероприятий и процессов, направленных на создание и продвижение новых продуктов и услуг с целью удовлетворения потребностей существующих клиентов, а также привлечения новых, что в конечном итоге способствует росту чистой прибыли. Конкуренция побуждает банки к развитию, оптимизации бизнес-процессов, повышению качества обслуживания и адаптации к меняющимся условиям рынка.

Кроме того, наличие конкуренции в банковском секторе оказывает позитивное влияние на экономику в целом за счет повышения доступности финансовых услуг, снижения их стоимости и улучшения условий для потребителей. Таким образом, конкуренция не только стимулирует инновации и развитие внутри банковских учреждений, но и играет важную роль в укреплении финансовой системы и экономического роста в более широком смысле.

Материалы и методы

Методологическую основу исследования составляют логический и системный анализ. Для анализа конкурентоспособности банков можно использовать различные методики для оценки:

1. Сравнение финансовых показателей, таких как прибыль, активы, капитал, доходность активов и капитала, рентабельность.
2. Оценка доли рынка банка в сравнении с конкурентами.
3. Проведение опросов и анализ обратной связи от клиентов банка.
4. Оценка инновационных разработок и технологических решений банка, таких как онлайн-сервисы, мобильные приложения, использование искусственного интеллекта и т.д.
5. Оценка репутации и бренда банка среди клиентов, инвесторов и общественности.

В данной статье в процессе оценки конкурентоспособности автором анализируются основные показатели финансового состояния банков.

Результаты и обсуждение

ПАО Сбербанк широко известен как ведущий банк в России в сфере финансовых услуг. По состоянию на июль 2023 года на официальном сайте ПАО «Сбербанк» указано, что банк имеет в общей сложности 12 000 филиала по стране. Банк предоставляет услуги в 83 регионах РФ и осуществляет свою деятельность на 14 территориях, и более чем для 70% населения России. ПАО «Сбербанк» входит в числе банков-лидеров по размеру чистых активов, так, на сайте Банки.ру, по состоянию на июль 2022 года чистые активы банка

составили 22 864 607 863 тыс. рублей, что является самым высоким показателем по чистым активам среди всех банков в России.

Ближайшими конкурентами Сбербанк по данному показателю является ПАО «ВТБ» с общей оценкой активов в два раза меньше, чем у Сбербанка, составляет: 9 137 509 000 рублей. Далее идет АО «Тинькофф» с показателем в 5 500 400 000 тыс. рублей. На основании этой информации можно сделать вывод, что основными конкурентами Сбербанка являются Банк ВТБ и Тинькофф [9]. В Таблице 1 представлена подробная разбивка условий кредитования, предлагаемых тремя крупнейшими банками России в 2023 году.

Таблица 1

Условия кредитования в АО «Тинькофф банк», ПАО Сбербанк и ПАО «ВТБ»

Наименование банка	Минимальная ставка по кредиту	Условия по кредиту
Сбербанк	17%	Минимальная сумма кредита составляет 50 000 рублей. Возможно получение кредита до 5 000 000 рублей. Срок кредита: от 3 месяцев до 7 лет.
Тинькофф	15,5%	Минимальная сумма кредита составляет 30 000 рублей. Возможно получение кредита до 3 000 000 рублей. Срок кредита: от одного до пяти лет.
ВТБ	14%	Минимальная сумма кредита составляет 20 000 рублей. Возможно получение кредита до 2 500 000 рублей. Кредит можно взять на срок от шести месяцев до семи лет.

Источник: составлено автором по данным [11]

Из таблицы 1 можно сделать вывод, что Сбербанк предоставляет кредиты с наиболее выгодной процентной ставкой и существенно большей суммой основного долга по сравнению с конкурентами. По сравнению с другими банками Сбербанк предоставляет своим клиентам менее выгодные условия и принимает вклады под несколько меньшую процентную ставку.

Таким образом, ПАО «Сбербанк» в своей деятельности применяет стратегию конкурентного ценообразования, что дает ему возможность влиять на процентные ставки и тарифы. Стратегия конкурентного ценообразования помогает привлекать большее количество клиентов за счет оптимизации и изменения цен, на основе анализа конкурентов. Сбербанк проводит мониторинг процентных ставок и тарифов у ближайших конкурентов с целью своевременного изменения и поддержания конкурентного уровня.

Помимо корректировки цен, у банка есть возможность использовать альтернативные методы для повышения своей конкурентоспособности. Банк может улучшить обслуживание клиентов, предоставить более широкий спектр высококачественных продуктов и услуг и использовать проактивные

маркетинговые стратегии. Обе тактики достаточно эффективны для привлечения новых и удержания старых клиентов. Банк, предлагающий конкурентоспособные процентные ставки по кредитам и более привлекательные варианты вкладов, в совокупности с положительной репутацией банка и целевой рекламной кампанией, в итоге привлечет большое количество новых клиентов.

Сбербанк занимает значительную долю в финансовой отрасли благодаря своей положительной репутации самого надежного банка в России, конкурентоспособным процентным ставкам по кредитам и доступным услугам. Рассмотрим показатели рентабельности собственного капитала (ROE) трех банков (табл. 2).

Таблица 2

Показатели рентабельности собственного капитала АО «Тинькофф банк», ПАО Сбербанк и ПАО «ВТБ» за период с 2021 по 2023 годы

Банк	Рентабельность собственного капитала (ROE)		
	2021	2022	2023
АО «Тинькофф банк»	55.9%	40.6%	42.5%
		-15пп	+2пп
ПАО «Сбербанк»	22.2%	16.1%	24.2%
		-6пп	+8пп
ПАО «ВТБ»	12.8%	4.4%	16.5%
		-8пп	+12пп

Источник: составлено автором по данным [11]

Как показано в табл. 2, рентабельность собственного капитала всех банков последовательно снижалась в 2022 году, но затем восстанавливалась в 2023 году. АО «Тинькофф Банк» стабильно превосходил конкурентов по показателю рентабельности собственного капитала в целом. Тинькофф Банк продемонстрировал существенно большее количество показателей (22,2%) в 2021 году по сравнению со Сбербанком и ВТБ, у которых было 55,9% и 12,8% соответственно. Ожидается, что в будущем году меры по повышению эффективности банков будут одновременно снижаться. Результаты, следующие: у Тинькофф Банка рентабельность собственного капитала 40,6%, у Сбербанка – 16,1%, а у ВТБ – 4,4%. Ожидается, что в 2024 году рентабельность собственного капитала продолжит расти. Рентабельность собственного капитала Сбербанка составляет 24,2%, рентабельность собственного капитала Тинькофф Банка составляет 42,5%, а рентабельность собственного капитала ВТБ составляет 16,5%. АО «Тинькофф Банк» на протяжении последних трех лет стабильно добивался более высокой рентабельности капитала, чем Сбербанк и ВТБ.

Динамика рентабельности активов (ROA) банков представлена в табл. 3. Показано, что рентабельность активов (ROA) Тинькофф незначительно выросла до 6,4% в 2021 году, оставаясь стабильной на уровне 6,2% как в 2021, так и в 2022 году. Рентабельность активов (ROA) Сбербанка в 2021 году снизилась с 3,1% до 2,3%. Более того, рентабельность активов (ROA) ВТБ

существенно снизилась с 0,4% в 2021 году до 1,6% в 2023 году. Это иллюстрирует превосходящие показатели Тинькофф Банка по сравнению с конкурентами.

Таблица 3

Показатели рентабельности активов АО «Тинькофф банк», ПАО Сбербанк и Банк ВТБ (ПАО) за период с 2021 по 2023 годы

Банк	Рентабельность активов (ROA)		
	2021	2022	2023
АО «Тинькофф банк»	6.2%	6.4%	6.2%
		+0пп	0пп
ПАО Сбербанк	3.1%	2.3%	3.1%
		-1пп	+1пп
ПАО «ВТБ»	1.3%	0.4%	1.6%
		-1пп	+1пп

Источник: составлено автором по данным [11]

Показатели чистой процентной маржи трех банков представлены в табл. 4. Данные указывают на значительную разницу в чистой процентной марже между Тинькофф Банком и его конкурентами, при этом маржа Тинькофф Банка существенно выше. Чистая процентная маржа (NIM) Тинькофф в 2021 году составила 21,6%, тогда как чистая процентная маржа Сбербанка и ВТБ составила 5,16% и 3,4% соответственно.

Таблица 4

Показатели чистой процентной маржи АО «Тинькофф банк», ПАО Сбербанк и Банк ВТБ (ПАО) за период с 2021 по 2022 годы

Банк	Чистая процентная маржа (NIM)		
	2021	2022	2023
АО «Тинькофф банк»	21.6%	17.8%	15.1%
		-4пп	-3пп
ПАО Сбербанк	5.16%	5.47%	5.44%
		+0пп	0пп
ПАО «ВТБ»	3.40%	3.80%	3.80%
		+0пп	0пп

Источник: составлено автором по данным [11]

Тинькофф стабильно демонстрирует значительное конкурентное преимущество перед другими банками. Чистая процентная маржа банка ВТБ более чем в шесть раз превышает маржу Тинькофф, который в четыре раза превышает маржу Сбербанка. Последующие годы демонстрируют аналогичный сценарий. В 2022 году Тинькофф достиг чистой процентной маржи в 17,8%, Сбербанк имел чистую процентную маржу в 5,47%, а ВТБ достиг чистой процентной маржи в 3,8%. В 2022 году Тинькофф, Сбербанк и ВТБ предложат процентные ставки 15,1%, 5,44% и 3,8% соответственно. В ходе исследования у АО «Тинькофф Банк» существенно снизилась чистая процентная маржа, снизившаяся с 21,6% до 15,1%. И Сбербанк, и ВТБ отметили рост чистой процентной маржи. ВТБ и Сбербанк увеличили чистую

процентную маржу с предыдущих уровней в 3,4% и 3,8% до 5,16% и 5,44% соответственно.

Комплексный анализ финансовых данных АО «Тинькофф Банк», ПАО «Сбербанк» и ПАО «ВТБ» предусматривает оценку и сравнение множества экономических показателей. Анализ проводился на оценке показателей эффективности, связанных с рентабельностью активов (ROA), чистой процентной маржей и рентабельностью капитала (ROE). Результаты свидетельствуют о том, что Тинькофф превосходит Сбербанк и ВТБ по показателям рентабельности капитала (ROE) и рентабельности активов (ROA). Результаты указывают на то, что Тинькофф генерирует более высокую совокупную прибыль и эффективно использует свои финансовые ресурсы. Это свидетельствует о том, что Тинькофф разрабатывает инновационные маркетинговые кампании для своих продуктов и услуг, оптимизирует операционные процедуры и совершенствует стратегии управления рисками. Тинькофф Банк отличается от конкурентов, поддерживая высокий показатель чистой процентной маржи, что свидетельствует об эффективном управлении процентными доходами и расходами. Таким образом, мы можем с уверенностью утверждать, что АО «Тинькофф Банк» демонстрирует финансовую устойчивость и острую конкуренцию в банковской сфере.

Сбербанк был одним из первых финансовых институтов, ставших частью экосистемы после удаления термина «банк» из его названия [9]. Для достижения комплексного роста несколько бизнес-подразделений Сбербанка могут улучшить свое сотрудничество с помощью различных элементов, предоставляемых экосистемой SberX. Delivery Club и подобные предприятия общественного питания предоставляют услуги по доставке еды. Сбермобайл предлагает услуги мобильной связи. Использование Сбермаркета позволяет оперативно доставлять товары из магазинов прямо к вам домой, предлагая удобное решение. Клиенты имеют возможность оформить предварительный заказ на еду и забронировать места в заведениях общественного питания через СберФуд. Okko предоставляет услугу онлайн-проката фильмов. YuMoney упрощает онлайн-платежи и переводы. Сбер-Здоровье осуществляет ведение и контроль ведения медицинской документации. Эвотор специализируется на предоставлении онлайн-касс и консультационных услуг, специально предназначенных для малых и средних организаций. Сбербанк расширяет свою экосистему за счет включения дополнительных секторов и диверсификации спектра услуг. Экосистема SberX обслуживает широкий круг клиентов. Из-за ограниченности онлайн-обзоров СберX оценить его эффективность сложно. Однако поскольку ДомКлик выявляет и устраняет нарушения условий без уведомления пользователей, потребители часто выражают недовольство конкретными услугами.

Тинькофф не в состоянии соответствовать широкому спектру услуг, предоставляемых Сбербанком. В 2022 году Тинькофф предоставил комплекс услуг, включая услуги мобильного оператора, предотвращение

мошенничества с помощью Call Defender, страховое покрытие, инвестиционные возможности и виртуальный помощник WebOffice. «Тинькофф Платеж» предлагает платежные модули, «Тинькофф Образование» — образовательные курсы, а «Тинькофф Мобайл» — мобильные услуги [10]. Банк занимается обслуживанием определенной группы молодых людей, обладающих передовыми технологическими навыками и активно использующих новые технологии. Банк не перенаправляет свое внимание на другие сектора экономики, которые используют другие приложения. В отличие от Сбера, который позиционирует себя как банк, обслуживающий широкий круг клиентов, Тинькофф специально ориентируется на технически подкованных молодых людей и предлагает практические решения, адаптированные к их потребностям [2].

ВТБ Банк продолжает расти, в конце 2022 года банк закрыли сделку по присоединению банка «Открытие», что поспособствует существенному росту клиентской базы, так как большая часть клиентов «Открытия» остались с ВТБ. Кроме того, ВТБ внедрило три основные бизнес-линии: корпоративная, розничная, малый и средний бизнес, при этом используют различные модели взаимодействия с клиентами и поиск «удобного» решения для клиента, что также является сильным инструментом по привлечению новых клиентов.

Основная цель и Сбербанка, Тинькофф Банка и ВТБ как видно из анализа — повышение качества финансовых услуг и обслуживания клиентов, и привлечение новых клиентов. Конкуренция между этими банками стимулирует инновации и способствует росту компаний, что в итоге приносит пользу клиентам.

Анализ банковской конкуренции на примере трех крупнейших банков позволяет определить тенденции в банковской сфере и сформировать ряд рекомендаций для повышения конкурентоспособности банков:

- инвестировать в развитие цифровых технологий и создание удобных онлайн-платформ для клиентов, что улучшит пользовательский опыт и сделает банк более доступным и удобным;
- совершенствовать мобильные приложения с уникальными функциями, такими как управление счетами, инвестирование, переводы и оплата услуг, что привлечет молодежную аудиторию и повысит лояльность клиентов;
- обучать персонал банка умению эффективно общаться с клиентами, решать их проблемы и предлагать наиболее подходящие финансовые продукты и услуги.
- использовать данные и аналитику для создания персонализированных финансовых предложений для клиентов, что повысит их удовлетворенность и лояльность.
- развивать сеть отделений и банкоматов в стратегически важных районах, чтобы быть ближе к клиентам и обеспечить им удобный доступ к услугам банка.

Эти рекомендации помогут банкам повысить конкурентоспособность и укрепить свои позиции на рынке финансовых услуг.

Заключение

Исследование показало, что банковская конкуренция представляет собой сложное и многогранное явление. Деятельность банков можно анализировать по различным показателям, основные из которых рассмотрены в данной статье. В процессе анализа конкуренции между Сбербанком, Тинькофф Банком и ВТБ было выявлено, что несмотря на сходство некоторых продуктов и услуг, банки выделяются среди конкурентов за счет технологического превосходства и предоставления передовых онлайн-сервисов своим клиентам. Хотя конкуренция приносит определенные преимущества, важно учитывать и потенциальные риски, такие как снижение качества услуг из-за ориентации компаний на прибыль и давления со стороны конкурентов. Таким образом, содействие здоровой конкуренции имеет ключевое значение для развития банковской отрасли и защиты благосостояния потребителей, что требует регулирования и контроля с целью обеспечения баланса между стимулированием инноваций и предотвращением негативных последствий.

Подводя итоги исследованию следует выделить несколько конкурентных преимуществ для каждого из проанализированных банков. Сбербанк отличается рядом преимуществ, включая широкий спектр предоставляемых услуг, крупнейшую в стране сеть филиалов и банкоматов, а также развитую экосистему. На сегодняшний день Сбербанк представляет собой целую экосистему, предлагающую разнообразные цифровые сервисы. Тинькофф выделяется своей ориентацией на определенные сегменты рынка и стремлением к развитию и оптимизации технологий. Основное внимание Тинькофф уделяет молодому поколению, что выражается в акценте на технологические инновации и прогресс. ВТБ обладает следующими конкурентными преимуществами: широкой клиентской базой, использованием различных моделей работы с клиентами, а также наличием международной сети.

Литература

1. Бахтизин А.Р. Сложившиеся тенденции денежно-кредитной политики и точки роста экономики России // Научные труды Вольного экономического общества России. 2023. Т. 244. № 6. С. 175–192.
2. Веб-офис Тинькофф банка. URL: <https://brobank.ru/weboffice-tinkoff-bank/>.
3. Григорчук А.В. Методы оценки конкурентной позиции и конкурентных преимуществ // Научно-практические исследования. 2017. № 8. С. 27–31.
4. Медик И.Н. Актуальные проблемы развития банковского сектора России // Прогрессивная экономика. 2022. № 12. С. 30–40.

5. Мишура А.В. Как недостаток конкуренции сдерживает кредитование // Вопросы экономики. 2020. № 4. 107–128
6. Морозова Ю.В. Скоринговые оценки розничного кредитного риска: российский и зарубежный опыт / Наука и общество. 2016. № 3. С. 37–43.
7. Никонец О.Е. Финансовый анализ перспектив развития кредитного банковского сектора в регионе // Вестник НГИЭИ, 2016. № 1. С 72–82
8. Рейтинг экосистем российских банков. URL: https://finuslugi.ru/navigator/stat_rejting_ekosistem_rossijskih_bankov (дата обращения: 10.12.2022).
9. Рейтинги банков // Финуслуги. Режим доступа: https://finuslugi.ru/finansovyj_rejting_bankov.
10. Суперапп Тинькофф. URL: <https://www.tinkoff.ru/superapp/join/>.
11. Таблица корпоративных отчетов. URL: <https://smartlab.ru>.

References

1. Bahtizin A.R. Slozhivshiesya tendencii denezhno-kreditnoj politiki i točki rosta ekonomiki Rossii // Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii. 2023. T. 244. № 6. S. 175–192.
2. Veb-ofis Tin'koff banka. URL: <https://brobank.ru/weboffice-tinkoff-bank/>.
3. Grigorchuk A.V. Metody ocenki konkurentnoj pozicii i konkurentnyh preimushchestv // Nauchno-prakticheskie issledovaniya. 2017. № 8. S. 27–31
4. Medik I.N. Aktual'nye problemy razvitiya bankovskogo sektora Rossii // Progressivnaya ekonomika. 2022. № 12. S. 30–40.
5. Mishura A.V. Kak nedostatok konkurencii sderzhivaet kreditovanie // Voprosy ekonomiki. 2020. № 4. 107–128
6. Morozova YU.V. Skoringovye ocenki roznichnogo kreditnogo riska: rossijskij i zarubezhnyj opyt / Nauka i obshchestvo. 2016. № 3. S. 37–43.
7. Nikonec O.E. Finansovyj analiz perspektiv razvitiya kreditnogo bankovskogo sektora v regione // Vestnik NGIEI, 2016. № 1. S 72–82
8. Rejting ekosistem rossijskih bankov. URL: https://finuslugi.ru/navigator/stat_rejting_ekosistem_rossijskih_bankov (data obrashcheniya: 10.12.2022).
9. Rejtingi bankov // Finuslugi. Rezhim dostupa: https://finuslugi.ru/finansovyj_rejting_bankov.
10. Superapp Tin'koff. URL: <https://www.tinkoff.ru/superapp/join/>.
11. Tablica korporativnyh otchetov. URL: <https://smartlab.ru>.