

МРНТИ 06.73.55

JEL Classification: G21

<https://doi.org/10.52821/2224-5561-2021-3-123-135>

## ОЦЕНКА МЕЖБАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РАЗРЕЗЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ

Ю. В. Трофимова<sup>1\*</sup>, Г. А. Конопьянова<sup>1</sup>, А. Е. Мамбетказиев<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Казахстанско-Американский Свободный Университет,  
Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

---

### АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается методика оценки конкурентоспособности банков в разрезе предоставляемых услуг, проводится оценка на примере ведущих, наиболее крупных казахстанских банков.

*Цель исследования* – произвести оценку конкурентоспособности услуг наиболее крупных казахстанских банков и определить возможные направления улучшения кредитоспособности по исследуемым банкам.

*Методология:* для проведения исследования используется комплекс методик, основанных на работах других авторов, в частности, связанных с анализом финансового состояния, рыночной долей банков и качеством предоставления финансовых услуг для клиентов.

*Оригинальность (ценность) исследования* заключается в выработанной адаптированной методике анализа конкурентоспособности казахстанских банков.

*Результаты исследования* представляют собой оценки конкурентоспособности банков второго уровня Казахстана (наиболее крупных) на начало 2021 года.

*Ключевые слова:* банковская конкуренция, конкурентоспособность банка, конкурентные преимущества, оценка банка, банковский рынок.

### ВВЕДЕНИЕ

Рынок банковских услуг в настоящее время является высоко конкурентной средой, в которой хоть и работает ограниченное количество игроков (что связано с требованиями к капиталу, лицензированием, с надзором за деятельностью банков второго уровня), но конкуренция между ними острая, и конкуренция эта касается и активных, и пассивных, и комиссионных операций банков. То есть, это конкуренция и за ресурсы, и за активы, приносящие доход, и за клиентов и возможность получения доходов от предоставления им тех или иных финансовых услуг. Рост конкурентоспособности каждого конкретного банка может способствовать изменению его рыночной доли по определенным услугам, за чем следует рост его доходов и прибыли. Именно поэтому повышение конкурентоспособности – основная задача, стоящая перед каждым банком второго уровня в условиях межбанковской конкуренции. При этом, повышение конкурентоспособности определяется, прежде всего, повышением конкурентоспособности конкретных банковских услуг и продуктов (комплексом услуг). Чем банковские услуги более отвечают потребностям клиента, тем в большей мере предложение банка идет навстречу клиентскому спросу, тем больше клиентов может привлечь банк при должном продвижении собственных услуг и продуктов. Именно это и определяет актуальность темы.

Вопросы банковской конкурентоспособности рассматриваются, в частности, такими авторами как А. Р. Базаева, Р. М. Буквич, Ю. Коробов, О. А. Синиченко, А. Ю. Чучелин.

Конкурентоспособность банка как понятие вытекает напрямую из понятия банковской (межбанковской) конкуренции. При этом, Банковская конкуренция – одна из видов рыночной конкуренции, которая является достаточно интенсивной, имеет разные формы и методы, и благодаря ней развиваются как сами банки, так их продукты, банковские инновации [1, с. 66]. Банковская конкуренция является

борьбой между банками за клиента, за его спрос, за рост рыночной доли. В то же время, ею регулируется данный рынок и банковская система, она способствует развитию в данной сфере и в экономике в целом [2, с. 20]. При этом, специфика банковской конкуренции, как отмечает А.Р. Базаева, связана тем, что конкуренция имеет место по разным направлениям, по-разному влияет на разные виды банковских услуг и продуктов [2, с. 20].

Ю. Коробов также отмечает сложный характер межбанковской конкуренции, и ее разные направления: за ресурсы, за клиента по активным операциям, за иные направления финансовых услуг. Банковский рынок состоит из разных включаемых в него рынков услуг, отчего банковская конкуренция имеет место на каждом из рынков банковских услуг [3]. В свою очередь, О.А. Синиченко определяет конкурентоспособность банка как конкурентоспособность, прежде всего, его услуг как составляющих деятельности банка. Помимо конкурентоспособности каждого вида услуг и формируемых на их основе продуктов конкурентоспособность характеризуется долей рынка на разных видах рынков, где работает банк, а также финансовыми показателями деятельности банка (активы, прибыль, рентабельность, ликвидность) [4]. А. Ю. Чучелин также исходит из того, что, определяя конкурентоспособность банка, следует учитывать и общие финансовые показатели его деятельности, их динамику, а также отдельные рейтинги банка в разных направлениях, отдельные показатели, характеризующие развитие тех или иных банковских услуг в банке (деPOSITный и кредитный портфель, например, их динамику). Все это отражает текущее положение и его изменение в процессе деятельности банка, по сравнению с другими банками – то есть, изменение конкурентной позиции банка [5, с. 68]. Конкурентоспособность банка во многом определяется его инновационностью, внедрением новых продуктов и технологий [6], и в то же время значительное влияние играет маркетинговая и финансовая политика банка [7].

Методы анализа конкурентоспособности коммерческих банков (банков второго уровня) рассматриваются такими авторами как В.С. Кромонов, который анализ конкурентоспособности связывал тесно с анализом надежности банка на основе финансовых коэффициентов [8; 9]. Это также Т. Ф. Мельникова и соавторы, которые рассматривали при анализе конкурентоспособности банков их рыночные доли, изменение рыночных долей, доходность, динамику развития услуг и прочее [10]. Также сюда можно отнести те методики, которые основываются на оценке конкурентоспособности в разрезе отдельных банковских услуг и продуктов, которые были рассмотрены такими авторами, как И. А. Чеховская и В. В. Ярова [11], М. В. Годун [12], А. Р. Альшина [13], А. М. Шапошников [14].

Объектом исследования в статье выступили крупнейшие банки второго уровня (БВУ), то есть, коммерческие банки Республики Казахстан, а именно:

- АО «Народный Банк Казахстана»;
- ДБ АО «Сбербанк»;
- АО «KASPI BANK»;
- АО «ForteBank»;
- АО «Банк ЦентрКредит».

При этом, предмет исследования – конкурентоспособность каждого из данных банков, включая конкурентоспособность услуг и продуктов этих банков.

Цель исследования – провести анализ конкурентоспособности исследуемых банков из топ-5 казахстанских банков, определить наиболее конкурентоспособные из них, обозначить направления повышения конкурентоспособности для остальных.

## ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Методы исследования, которые применяются в статье, основаны на оценке надежности банка В. С. Кромонова, на оценке рыночного положения, которая рассматривалась Т. Ф. Мельниковой, а также на оценке конкурентоспособности по банковским услугам и продуктам.

В. С. Кромонов для оценки надежности предлагает расчет индекса надежности, при определении которого учитываются следующие показатели (Таблица 1):

Таблица 1 – Показатели исполнения бюджета в среднесрочной перспективе

Коэффициент	Порядок расчета	Весовое значение в индексе, %
Генеральный коэффициент надежности K1	Собственный капитал / Активы, работающие	45
Коэффициент мгновенной ликвидности K2	Ликвидные активы / Обязательства до востребования	20
Кросс-коэффициент K3	Суммарные обязательства / Активы, работающие	10
Генеральный коэффициент K4	(Ликвидные активы + Защитный капитал) / Суммарные обязательства	15
Коэффициент защищенности капитала K5	Защитный капитал / Собственный капитал	5
Коэффициент фондовой капитализации прибыли K6	Собственный капитал / Уставный капитал	5
Примечание – составлено авторами на основе источников [8], [9]		

В результате рассчитывается сводный индекс надежности, который характеризует, насколько надежен каждый из сравниваемых банков. При этом, нормальные значения индексов обычно на уровне 50-75 %.

Далее необходимо остановиться на методике, которую рассматривает Т. Ф. Мельникова. Здесь при сравнении конкурентных банков выделяются следующие направления:

- по абсолютной доле рынка;
- по относительной доле рынка;
- по тенденции доли рынка;
- по относительной доходности;
- по относительному качеству услуг;
- по относительной стоимости услуг;
- по появлению новых услуг;
- по концентрации клиентов;
- по капиталоемкости [10].

Абсолютная доля рынка упрощенно может быть определена долей банковских активов каждого банка в общей доли всех банков, т. е. емкость рынка банковских услуг, после чего определить абсолютную долю рынка, занимаемую каждым из основных конкурентов. Относительная доля рынка определена путем отношения валюты баланса каждого банка к совокупной доле основных конкурентов [10]. Достаточно сложным показателем является тенденция доли рынка. Данный коэффициент показывает долю продажи банковских продуктов по каждому конкуренту, в совокупном объеме продаж, всем банковским сектором. К основному показателю доходности коммерческого банка относится отношение прибыли и собственного капитала (рентабельность собственного капитала). Для проведения анализа концентрации клиентов необходимо проводить расчет уровня концентрации по клиентам. Обычно такая информация конфиденциальна, и потому данный параметр оценить проблематично. Показатель капиталоемкости рассчитывается как отношение собственного капитала к работающим активам. Чем выше капиталоемкость, тем меньше возможности и мощь банка.

В разрезе услуг банка и продуктов целесообразно учитывать следующее:

1) уровень автоматизации услуг, формирования комплексного интегрированного продукта для клиентов (финансовой экосистемы для физических лиц, для юридических лиц), что можно оценить и при изучении самих таких продуктов, и при изучении рейтингов таких продуктов;

2) стоимость услуг, а именно стоимость кредитов и плата за их обслуживание, стоимость привлечения депозитов, стоимость (тарифы) расчетных операций, кассовых операций (в зависимости от категорий клиентов);

3) удобство услуг (характеризуется наличием дистанционных сервисов, доступностью офисов обслуживания и т.п.);

4) балльные оценки клиентов, которые характеризуют удобство банковских сервисов.

То есть, методика оценки конкурентоспособности банков включает в себя текущую позицию «надежности», основанную на данных финансовых показателей деятельности банков, данные по доле банка на рынке, изменении этой доли, а также характеристики продуктов и услуг банка (с точки зрения автоматизации и развития, стоимости, удобства, в том числе, на основе оценок клиентов).

Далее необходимо перейти к оценке конкурентоспособности исследуемых банков, для этого сначала представлена их краткая характеристика в таблице 2.

Таблица 2 – Краткая характеристика топ-5 банков Казахстана (на 01.01.2021 г.)

Банк (по размерам активов по убыванию)	Характеристика деятельности
АО «Народный Банк Казахстана»	Первый банк по размеру активов и по величине, развитости филиальной сети в Республике Казахстан, последнее время работает под брендом HALYK, является системообразующим, создан в 1923 (как система сберегательных касс) и в 1991 как независимый банк, с 2020 года владелец (более 65 %) - АО «Холдинговая Группа «АЛМЭКС»; имеет дочерние финансовые, лизинговые, страховые компании, банки за рубежом (Россия, Грузия, Кыргызстан), в 2017-2018 году присоединил к себе Казкоммерцбанк (KazKom, ранее – второй крупнейший в стране)
ДБ АО «Сбербанк»	Дочерний банк крупнейшего в России ПАО «Сбербанк» (с контрольным пакетом акций у Правительства РФ); в Казахстане дочерний банк (100 % акций у Сбербанка России) создан в 2006 году, став в результате вторым по размеру активов; использует банковскую инфраструктуру и экосистему, финансовые технологии, разработанные и апробированные в России
АО «KASPI BANK»	Третий по величине банк, стремительно увеличивший активы и капитал за последние год, в том числе, за счет развития FinTech и банковских инноваций. Основан в 1991 году, но основной рост – после 2015 года. Собственники: 94,4 % акций у АО «Kaspi Group», конечные владельцы – В.К. Ким, М.Н.Ломтадзе, фонд Baring Vostok.
АО «ForteBank»	Активно развивающийся с 2015 года банк, созданный при слиянии ForteBank, «Альянс Банка» и «Темірбанка». Имеет значительную филиальную сеть по стране. Основной владелец – Б.Утемурадов
АО «Банк ЦентрКредит»	Создан в 1988 году, имеет достаточно развитую филиальную сеть, основные владельцы – Б.Р. Байсеитов и В.С. Ли
Примечание – составлено авторами на основе источника [15]	

Далее, необходимо рассмотреть, какие рейтинги надежности имеет каждый из представленных банков по методике В. С. Кроморова. Для этого составлена таблица 3. На основе показателей, которые были представлены в таблице 2, в ней проведены расчеты.

Таблица 3 – Определение индекса надежности топ-5 казахстанских банков (на начало 2021 года)

Показатели	Показатели по банкам, млрд. тенге / коэфф.				
	HALYK	Сбербанк	KASPI BANK	Forte Bank	Центр Кредит
Собственный капитал	1 400,0	299,8	254,1	256,7	129,0
Уставный капитал	209,0	51,5	95,8	332,8	63,4
Суммарные обязательства	8 571,7	2 867,0	2 554,9	1 903,0	1 720,2
Обязательства до востребования	2 557,3	855,3	720,6	620,6	601,2
Ликвидные активы	2 979,2	947,6	402,3	375,4	342,1
Работающие активы	6 932,0	2 116,4	2 274,1	1 511,0	1 399,0
Защитный капитал	575,5	102,7	130,2	80,2	103,0
Генеральный коэффициент надежности K1	0,2020	0,1416	0,1117	0,1699	0,0922
Коэффициент мгновенной ликвидности K2	1,1650	1,1079	0,5583	0,6049	0,5690
Кросс-коэффициент K3	1,2365	1,3547	1,1235	1,2595	1,2296
Генеральный коэффициент K4	0,4147	0,3663	0,2084	0,2394	0,2587
Коэффициент защищенности капитала K5	0,4111	0,3426	0,5124	0,3124	0,7980
Коэффициент фондовой капитализации прибыли K6	6,6978	5,8207	2,6526	0,7713	2,0350
Индекс надежности (с учетом взвешивания)	0,8652	0,7839	0,4638	0,4135	0,4587
Примечание – составлено авторами на основе источника [15]					

В результате, рейтинг надежности банка, рассчитанный по методике В.С. Кромонова, можно представить следующим образом (Рисунок 1):

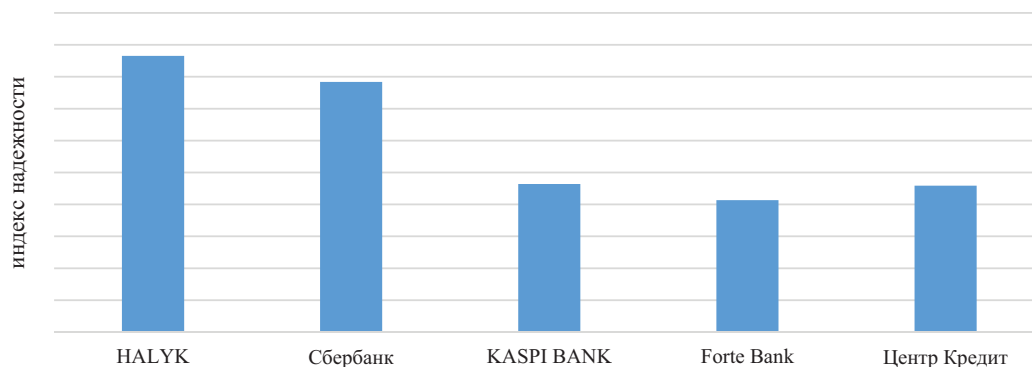


Рисунок 1 – Индексы надёжности топ-5 крупнейших банков Республики Казахстан на начало 2021 года

Примечание – составлено авторами на основе источников [8], [9]

Таким образом, рейтинг надежности, в целом, соответствует величине активов каждого из банков. Единственное, что по Forte Bank и Банку ЦентрКредит места по рейтингу надежности меняются.

Далее необходимо использовать методику Т. Ф. Мельниковой, чтобы проанализировать рыночное положение каждого из анализируемых банков. Как уже было сказано ранее, абсолютная и относительная доли рынка определяются на основе величины доли активов каждого из банков и общей величины активов банковской системы Республики Казахстан. В таблице 4 представлен этот расчет:

Таблица 4 – Абсолютная и относительная доли рынка топ-5 казахстанских банков (на начало 2021 года)

Банк	Валюта баланса, млрд. тенге	Абсолютная доля, %	Относительная доля, %	Ранг
АО «Народный Банк Казахстана»	9 971,7	31,99	49,97	1
ДБ АО «Сбербанк»	3 166,8	10,16	15,87	2
АО «KASPI BANK»	2 809,0	9,01	14,08	3
АО «ForteBank»	2 159,7	6,93	10,82	4
АО «Банк ЦентрКредит»	1 849,2	5,93	9,27	5
Всего по топ-5 банков	19 956,4	64,02	100,00	-
Всего по банкам Казахстана	31 172,4	100,00	-	-

Примечание – составлено авторами на основе источника [15]

Из приведенной таблицы видно, что первая пятерка банков занимает 64,02 % всего банковского бизнеса Казахстана, в том числе почти половину от этой доли (31,99 % всех активов банков страны или 49,97 % активов среди топ-5 банков) – Народный банк Казахстана. Доля иных же банков значительно ниже (от 5,93 до 10,16 %). И, соответственно, исходя из величины банков наиболее конкурентоспособным может быть назван именно «Народный банк Казахстана».

Оценка по доходности представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Доходность топ-5 казахстанских банков (за 2020 год)

Банк	Активы, млрд. тенге	Собственный капитал, млрд. тенге	Чистая прибыль, млрд. тенге	Рентабельность активов (ROA), %	Рентабельность капитала (ROE), %	Ранг (по ROE)
АО «Народный Банк Казахстана»	9 971,7	1 400,0	318,4	3,19	22,74	2
ДБ АО «Сбербанк»	3 166,8	299,8	60,5	1,91	20,18	4
АО «KASPI BANK»	2 809,0	254,1	231,5	8,24	91,11	1
АО «ForteBank»	2 159,7	256,7	53,2	2,46	20,73	3
АО «Банк ЦентрКредит»	1 849,2	129,0	8,6	0,46	6,64	5

Примечание – составлено авторами на основе источника [15]

Таким образом, именно KASPI банк является наиболее доходным, с наибольшими показателями как по ROA, так и по ROE. За ним следует Народный банк Казахстана, потом – Forte Bank (но с намного более низкими показателями по ROA), далее Сбербанк, и последний по доходности, как ROA, так и ROE – ЦентрКредит.

Изменение доли рынка с начала 2019 по начало 2021 года можно проанализировать в таблице 6:

Таблица 6 – Динамика доли рынка топ-5 казахстанских банков

Банк	Доля рынка на начало года (по размеру активов), %			Изменение доли рынка, %			Ранг
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 к 2019 г.	2021 к 2020 г.	2021 к 2019 г.	
АО «Народный Банк Казахстана»	34,34	32,98	31,99	-1,35	-0,99	-2,35	5
ДБ АО «Сбербанк»	7,50	8,23	10,16	0,74	1,93	2,66	1
АО «KASPI BANK»	6,74	8,10	9,01	1,36	0,91	2,27	2
АО «ForteBank»	7,04	8,19	6,93	1,15	-1,26	-0,11	4
АО «Банк ЦентрКредит»	6,01	5,45	5,93	-0,56	0,49	-0,08	3
Все топ-5 банков	61,62	62,95	64,02	1,33	1,06	2,40	-

Примечание – составлено авторами на основе источника [15]

Таким образом, именно бизнес Сбербанка растет быстрее всего, особенно за 2020 год (к началу 2021 года). При этом, на втором месте по росту – KASPI BANK. За ним следует Банк ЦентрКредит, который за 2019 рост теряет долю, но за 2020 год ее увеличивает, потом – Forte Bank, который при росте доли в 2019 году, теряет ее в 2020 году, и только потом, последним, Народный банк Казахстана, который сокращает долю на рынке и в 2019, и в 2020 году, даже несмотря на то, что его доля самая высокая.

Далее необходимо рассмотреть конкретные виды услуг банков-конкурентов из топ-5. Каждый из этих банков реализовал продукты как для физических, так и для юридических лиц. Сам продукт каждого банка – это личный кабинет для клиента, который позволяет совершать дистанционные операции, а также, при необходимости, обращаться и в офисы банков для обслуживания. Он основан на том, что клиенту принадлежат один или несколько текущих счетов, возможно и карта (личная или корпоративная), а также у клиента есть возможность осуществлять платежи и переводы, обменивать валюту, открывать и закрывать депозиты, размещать заявки на кредиты, отслеживать иные услуги (например, торговый и Интернет-эквайринг) Необходимо отдельно оценить и сравнить продукты для физических лиц и продукты для юридических лиц каждого из банков. В таблице 7 представлены данные по продуктам для юридических лиц каждого из банков (сравнительные значения показателей).



Таблица 7 – Сравнение продуктов для юридических лиц банков из топ-5 в Республике Казахстан

Банк	HALYK	Сбербанк	KASPI BANK	Forte Bank	Центр Кредит
Наличие дистанционного сервиса	Есть (сайт плюс приложение)	Есть (сайт плюс приложение)	Есть (сайт плюс приложение)	Есть (сайт плюс приложение)	Есть (только сайт)
Корпоративная карта	Есть	Есть	Есть	Нет	Есть
Средний минимальный тариф обслуживания	4200 тенге / мес.	4500 тенге / мес.	4000 тенге / мес.	2000 тенге / мес.	От 0 тенге / мес
Стоимость перевода денег (в другой банк, не налоги)	0,15%, мин. 220, макс. 470 тенге	126 тенге	200 тенге	0,22 % мин. 300 тенге, макс. 600 тенге	350 тенге
Открытие / закрытие депозитов онлайн	Нет	Есть	Есть	Нет	Нет
Заявки на кредиты онлайн	Нет	Есть	Есть	Нет	Нет
Торговый эквайринг	Не привязан к продукту	Есть	Нет	Есть	Не привязан к продукту
Интернет-эквайринг	Не привязан к продукту	Есть	Kaspi.pay – мобильные и QR платежи (вместо эквайринга)	Есть	Не привязан к продукту
Обмен валюты	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
Примечание – составлено авторами					

Исходя из этого можно оценить по баллам качество продукта для юридических лиц каждого банка (баллы от 1 до 5) с расчетом среднего балла (Таблица 8).

Таблица 8 – Балльная оценка продуктов для юридических лиц банков из топ-5 в Республике Казахстан

Банк	HALYK	Сбербанк	KASPI BANK	Forte Bank	Центр Кредит
Наличие дистанционного сервиса	5	5	5	5	3
Корпоративная карта	5	5	5	1	5
Средний минимальный тариф обслуживания	2	1	3	4	5
Стоимость перевода денег (в другой банк, не налоги)	1	5	4	3	2
Открытие / закрытие депозитов онлайн	1	5	5	1	1
Заявки на кредиты онлайн	1	5	5	1	1
Торговый эквайринг	3	5	1	5	3
Интернет-эквайринг	3	5	4	5	3
Обмен валюты	5	5	5	5	5
Сумма баллов	26	41	37	30	28
Ранг	5	1	2	3	4
Примечание – составлено авторами					

Далее необходимо проанализировать продукт для физических лиц (Таблица 9).

Таблица 9 – Сравнение продуктов для физических лиц банков из топ-5 в Республике Казахстан

Банк	HALYK	Сбербанк	KASPI BANK	Forte Bank	Центр Кредит
Наличие дистанционного сервиса (карта плюс счет)	Homebank.kz (счет, карта, возможность создания цифровой карты, переводы и др.), сайт + приложение	Сбербанк Онлайн (счет, карты, возможность создания цифровой карты, переводы и др.), сайт + приложение	Kaspi.kz (сайт и приложение – карта со счетом, возможностью выпуска дополнительных, переводом)	Forte (сайт и приложение – карта со счетом, возможностью выпуска дополнительных, переводом)	ВСС.kz (только сайт, нет приложения – счет, привязанная карта
Средний минимальный тариф обслуживания	Абонентская плата 0 тг.	Абонент-ская плата со 2 года 100 тенге / мес.	Абонентская плата 0 тг	Абонентская плата 500 тенге / мес.	Абонент-ская плата 1000 тенге / мес.
Стоимость перевода денег (в другой банк / с карты на карту)	Для партнеров банка – 0-100 тенге; Перевод денег по реквизитам 50-100 тенге	2%, мин. 700 тенге	1%	0,35%, min 500 тенге, max 5000 тенге	0,2% min 500 тенге, max 3 000 тенге
Мгновенные переводы по номеру	Есть	Есть	Есть	Только по номеру карты	Только по номеру карты
CashBack	Нет	Ограни-ченно применяется	Применяется	Нет	Применя-ется
Открытие / закрытие депозитов онлайн	Нет	Есть	Есть	Нет	Нет
Заявки на кредиты онлайн	Есть	Есть	Есть	Нет	Нет
Обмен валюты	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
Примечание – составлено авторами					

Исходя из этого можно оценить по баллам качество продукта для физических лиц каждого банка (баллы от 1 до 5) с расчетом среднего балла (Таблица 10).

Таблица 10 – Балльная оценка продуктов для юридических лиц банков из топ-5 в Республике Казахстан

Банк	HALYK	Сбербанк	KASPI BANK	Forte Bank	Центр Кредит
Наличие дистанционного сервиса (карта плюс счет)	5	5	5	5	3
Средний минимальный тариф обслуживания	5	4	5	3	2
Стоимость перевода денег (в другой банк / с карты на карту)	3	1	5	2	4
Мгновенные переводы по номеру	5	5	5	3	3
CashBack	1	3	5	1	5
Открытие / закрытие депозитов онлайн	1	5	5	1	1
Заявки на кредиты онлайн	5	5	5	1	1
Обмен валюты	5	5	5	5	5
Сумма баллов	30	33	40	21	24
Ранг	3	2	1	5	4
Примечание – составлено авторами					



Необходимо также учитывать отзывы о сервисах банков, которые дают пользователи. В начале 2021 года компанией Нурфин был составлен по отзывам пользователей рейтинг Интернет-банкинга и приложенный казахстанских банков [16]. Исходя из этого было признано:

- 1) лучшими оказался сервис Альфа-банка (не входит в топ-5) и Kaspi Bank (4,6 баллов);
- 2) второе место делят Народный банк Казахстана и Банк ЦентрКредит (4,5 баллов);
- 3) Сбербанк находится на третьем месте (4,4 балла);
- 4) Forte Bank из топ-5 набрал только 3,5 баллов в данном рейтинге [16].

Отсюда наиболее высокий ранг имеет Kaspi Bank (1), за ним Народный банк Казахстана и Банк ЦентрКредит (2), далее Сбербанк (3), потом Forte Bank (5). Это необходимо учесть при анализе результатов исследования.

Далее необходимо перейти к формированию итоговых результатов, на основе полученных рейтингов и рангов для каждого банка.

### ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (ВЫВОДЫ)

На основе полученных рангов по каждой методике оценке конкурентоспособности исследуемых банков, в результате строится обобщенная оценка рейтинга банков (Таблица 11).

Таблица 11 – Рейтинг топ-5 казахстанских банков по конкурентоспособности

Рейтинги / Банки	HALYK	Сбербанк	KASPI BANK	Forte Bank	Центр Кредит
Надежность банка по методике В.С. Кромонава	1	2	3	5	4
Доля рынка	1	2	3	4	5
Динамика доли рынка	5	1	2	4	3
Доходность	2	4	1	3	5
Продукты для юридических лиц	5	1	2	3	4
Продукты для физических лиц	3	2	1	5	4
Оценка Интернет-банкинга и мобильного приложения	2	3	1	5	3
Сумма рангов	19	15	13	29	28
Ранг	3	2	1	5	4
Примечание – составлено авторами					

То есть, наиболее конкурентоспособным признан Kaspi Bank, во многом за счет того, что имеет высокий ранг не только по доходности, но и по оценке продуктов для физических и юридических лиц, Интернет-банкинга. Вторым признан Сбербанк, в первую очередь, за счет динамики доли рынка, высокой оценки продуктов. Третьим признан Народный банк Казахстана, но здесь больше за счет высоких оценок надежности и доли рынка.

Из этого следует, что Kaspi Bank и Сбербанк во многом свою конкурентоспособность повысили за счет инновационного подхода к банковскому бизнесу, внедрения новых продуктов, улучшения имеющихся продуктов, развития финансовых технологий (FinTech), в то время как Народный банк Казахстана, несмотря на то, что он также применяет FinTech и улучшает свои продукты, делает это не в достаточной мере. Банки Forte и ЦентрКредит также в недостаточной мере развивают и улучшают свои продукты, отчего их ранг в анализе кредитоспособности ниже, чем у первых трёх казахстанских банков.

Для роста конкурентоспособности на рынке для Народного банка Казахстана оптимальным будет развитие своих дистанционных сервисов для юридических и физических лиц, улучшение их функционала, чтобы опережать двух основных конкурентов – Kaspi Bank и Сбербанк. Для банков Forte и ЦентрКредит оптимальным будет также значительное улучшение собственных сервисов для клиентов, чтобы не отставать от функционала от них. При том, что доля на рынке этих банков значительно ниже, чем у Народного банка Казахстана, Сбербанка и Kaspi Bank, а динамика доли рынка отрицательна, для них улучшение банковских продуктов является залогом развития и сохранения собственных позиций

в рейтинге банков, иначе в будущем их могут опередить и другие конкуренты, которые пока что, в настоящее время, не входят в топ-5 казахстанских банков по размерам активов.

### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Буквич Р. М. Концентрация и конкуренция в современном банковском секторе Себрии: анализ индексов концентрации // Вестник НГИЭИ. – 2020. – № 5 (108). – С. 63-80.
2. Базаева А. Р. Банковская конкуренция в российской экономике // Научный журнал. – 2016. – № 1 (2). – С. 20-22.
3. Korobov Yu. Banking competition and its development in Russia // SHS Web of Conferences. – 2019. – № 61. – Article 01009. – DOI:10.1051/shsconf/20196101009
4. Синиченко О. А. Конкурентоспособность коммерческого банка [Электронный ресурс] // Вектор экономики [web-сайт]. – 2018. – № 9. – URL: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2018/9/financeandcredit/Sinichenko.pdf> (дата обращения: 19.04.2021)
5. Чучелин А. Ю. Конкурентоспособность применительно к кредитной организации // Молодой ученый. – 2017. – № 41 (175). – С. 67-69.
6. Anielak K. Wpływ innowacyjności na poprawę konkurencyjności banków – analiza case studies // *Ekonomia Międzynarodowa*. – 2018. – № 22. – P. 55-78.
7. Bekmurodova A., Obrenovic B., Akhunjonov U. Banking Competition and Stability: Comprehensive Literature Review // *International Journal of Management Science and Business Administration*. – 2016. – Vol.2. – № 6. – P. 26-33.
8. Кромонов В. С. Методика составления рейтинга надежности банков [Электронный ресурс] // Анализ банков: портал банковского аналитика [web-сайт]. – 2015. – URL: <https://analizbankov.ru/bank.php?BankId=sberbank-rossii-1481&BankMenu=camels&fform=kromonov> (дата обращения: 19.04.2021)
9. Синиченко О. А. Анализ надежности крупнейших банков РФ по методике Кроморова В. С // РППЭ. – 2019. – № 1 (99). – С. 7-14.
10. Мельникова Т. Ф., Кащенко Е. Г., Марченко В. Н., Симонова Н. Ю. Оценка конкурентоспособности предприятий банковской сферы (на примере Оренбургской области) // Вестник ОГУ. – 2011. – № 8(127). – С. 175-183.
11. Чеховская И. А., Ярова В. В. Методики оценки конкурентоспособности коммерческого банка: Российский и зарубежный опыт // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 21 (303). – С. 13-29.
12. Годун М. В. Современный подход к оценке конкурентоспособности банковских продуктов // Маркетинг и логистика. – 2017. – № 2(10). – URL: <https://marklog.ru/sovremennyj-podhod-k-ocenke-konkuren/> (дата обращения: 19.04.2021).
13. Альшина А. Р. Оценка конкурентоспособности коммерческого банка // Синергия наук. – 2019. – № 41. – С. 23-29.
14. Шапошников А. М. Межбанковская конкуренция и оценка конкурентоспособности коммерческих банков: монография. – Чебоксары: ИД «Среда», 2020. – 128 с.
15. Сведения о собственном капитале, обязательствах и активах [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Казахстан [web-сайт]. – 2021. – URL: <https://www.nationalbank.kz/ru/news/svedeniya-o-sobstvennom-kapitale/rubrics/1588> (дата обращения: 19.04.2021).
16. Составлен рейтинг самых популярных мобильных банкингов в Казахстане [Электронный ресурс] // 7152 KZ [web-сайт]. – 2021. – URL: <https://www.7152.kz/news/3057960/sostavlen-rejting-samyh-popularnyh-mobilnyh-bankingov-v-kazahstane> (дата обращения: 19.04.2021).

### REFERENCES

1. Bukvich, R. M. (2020). Kotsentratsiya i konkurentsiya v sovremennom bankovskom sektore Sebrii: analiz indeksov kotsentratsii. Vestnik NGIEI, 5(108), 63-80. (In Russian).

2. Bazayeva, A. R. (2016). Bankovskaya konkurentsia v rossiyskoy ekonomike. *Nauchnyy zhurnal*, 1(2), 20-22. (In Russian).
3. Korobov, Yu. (2019). Banking competition and its development in Russia. *SHS Web of Conferences*, 6 1:01009. DOI: 10.1051/shsconf/20196101009
4. Sinichenko, O. A. (2018). Konkurentosposobnost' kommercheskogo banka. *Vektor ekonomii*, 9, Retrieved April 19, 2021, from <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2018/9/financeandcredit/Sinichenko.pdf> (In Russian).
5. Chuchelin, A. Yu. (2017). Konkurentosposobnost' primenitel'no k kreditnoy organizatsii. *Molodoy uchenyy*, 41(175), 67-69 (In Russian).
6. Anielak, K. (2018). Wpływ innowacyjności na poprawę konkurencyjności banków – analiza case studies. *Ekonomia Międzynarodowa*, 22, 55-78 (In Polish).
7. Bekmurodova, A., Obrenovic, B. and Akhunjonov, U. (2016). Banking Competition and Stability: Comprehensive Literature Review. *International Journal of Management Science and Business Administration*. 2(6), 26-33.
8. Kromonov, V. S. (2015). Metodika sostavleniya reytinga nadezhnosti bankov. *Analiz bankov: portal bankovskogo analitika*, Retrieved April 19, 2021, from <https://analizbankov.ru/bank.php?BankId=sberbank-rossii-1481&BankMenu=camels&form=kromonov> (In Russian).
9. Sinichenko, O. A. (2019). Analiz nadezhnosti krupneyshikh bankov RF po metodike Kromonova V. S. *RPPE*, 1(99), 7-14 (In Russian).
10. Melnikova, T. F., Kashchenko, Ye. G., Marchenko, V. N. and Simonova, N. Yu. (2011). Otsenka konkurentosposobnosti predpriyatiy bankovskoy sfery (na primere Orenburgskoy oblasti). *Vestnik OGU*, 8(127), 175-183 (In Russian).
11. Chekhovskaya, I. A. and Yarova, V. V. (2016). Metodiki otsenki konkurentosposobnosti kommercheskogo banka: Rossiyskiy i zarubezhnyy opyt. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya*, 21(303), 13-29 (In Russian).
12. Godun, M. V. (2017). Sovremennyy podkhod k otsenke konkurentosposobnosti bankovskikh produktov. *Marketing i logistika*, 2(10), Retrieved April 19, 2021, from <https://marklog.ru/sovremennyj-podhod-k-ocenke-konkuren/> (In Russian).
13. Alshina, A. R. (2019). Otsenka konkurentosposobnosti kommercheskogo banka. *Sinergiya nauk*, 41, 23-29. (In Russian).
14. Shaposhnikov, A. M. (2020). *Mezhibankovskaya konkurentsia i otsenka konkurentosposobnosti kommercheskikh bankov: monografiya*. ID «Sreda», Cheboksary, 128 p. (In Russian).
15. Svedeniya o sobstvennom kapitale, obyazatel'stvah i aktivah (2021). National Bank of Kazakhstan. Retrieved April 19, 2021, from <https://www.nationalbank.kz/ru/news/svedeniya-o-sobstvennom-kapitale/rubrics/1588> (In Russian).
16. Sostavlen rejting samyh populyarnykh mobil'nykh bankingov v Kazahstane (2021). 7152 KZ. Retrieved April 19, 2021, from <https://www.7152.kz/news/3057960/sostavlen-rejting-samyh-populyarnykh-mobilnykh-bankingov-v-kazahstane> (In Russian).

**ASSESSMENT OF INTERBANK COMPETITION  
IN THE CONTEXT OF SERVICES PROVIDED**

**Yu. V. Trofimova<sup>1\*</sup>, G. A. Konopyanova<sup>1</sup>, A. E. Mambetkazyev<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Kazakh-American Free University,  
Oskemen, Republic of Kazakhstan

---

**ABSTRACT**

The paper discusses the methodology for assessing the competitiveness of banks in the context of the services provided, the assessment is carried out on the example of the leading, largest Kazakhstani banks.

*The purpose of the study* is to assess the competitiveness of the services of the largest Kazakhstani banks and to determine possible directions for improving the creditworthiness of the studied banks.

*Methodology:* to conduct the study, a set of methods is used based on the developments of other authors, in particular, those related to the analysis of the financial condition, the market share of banks and the quality of the provision of financial services to clients.

*The originality (value)* of the study lies in the developed adapted methodology for analyzing the competitiveness of Kazakhstani banks.

*Findings:* the results of the study represent an assessment of the competitiveness of second-tier banks in Kazakhstan (the largest) at the beginning of 2021.

*Keywords:* banking competition, competitiveness of a bank, competitive advantages, bank assessment, banking market.

**БАНКАРАЛЫҚ БӘСЕКЕЛЕСТІКТІ КӨРСЕТІЛЕТІН  
ҚЫЗМЕТТЕР ТҮРҒЫСЫНАН БАҒАЛАУ**

**Ю. В. Трофимова<sup>1\*</sup>, Г. А. Конопьянова<sup>1</sup>, А. Е. Мамбетказиев<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Қазақстан – Американдық еркін университеті,  
Өскемен, Қазақстан Республикасы

---

**АҢДАТПА**

Жұмыста ұсынылатын қызметтер түрғысынан банктердің бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдістемесі талқыланады, бағалау жетекші, ірі қазақстандық банктер мысалында жүзеге асырылады.

*Зерттеу мақсаты* – ірі қазақстандық банктердің қызметтерінің бәсекеге қабілеттілігін бағалау және зерттелген банктердің несиелік қабілетін жақсартудың мүмкін бағыттарын анықтау.

*Әдіснамасы:* зерттеуді жүргізу үшін басқа авторлардың, атап айтқанда, қаржылық жағдайды, банктердің нарықтағы үлесін және клиенттерге қаржылық қызметтерді ұсыну сапасын талдауға байланысты әзірлемелерге негізделген әдістер жиынтығы қолданылады.

*Зерттеудің бірегейлігі (құндылығы)* қазақстандық банктердің бәсекеге қабілеттілігін талдаудың бейімделген әдістемесінде жатыр.

*Зерттеу нәтижелері* Қазақстандағы екінші деңгейлі банктердің (ең үлкені) 2021 жылдың басындағы бәсекеге қабілеттілігін бағалауды ұсынады.

*Түйінді сөздер:* банктік бәсекелестік, банктің бәсекеге қабілеттілігі, бәсекелік артықшылықтар, банктік бағалау, банктік нарық.

**ОБ АВТОРАХ**

**Трофимова Юлия Владимировна** – докторант Ph.D., старший преподаватель кафедры Бизнеса, Казахстанско-Американский Свободный Университет, Усть-Каменогорск, Республика Казахстан  
e-mail: ju\_v\_trofimova@mail.ru\*

**Конопьянова Галина Ахбаевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры Бизнеса, Казахстанско-Американский Свободный Университет, Усть-Каменогорск, Республика Казахстан,  
e-mail: galina\_kafu2004@mail.ru

**Мамбетказиев Айдар Ережепович** – доктор философии (Ph.D.), доцент кафедры Бизнеса, Казахстанско-Американский Свободный Университет, Усть-Каменогорск, Республика Казахстан,  
e-mail: kafu\_ukg@mail.ru