

УДК 330

# АНАЛИЗ РЫНКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

**ГАЛЯМОВ КИРИЛЛ ЕВГЕНЬЕВИЧ**

студент

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

**Аннотация:** В представленной работе будут рассмотрены некоторые аспекты развития регионального рынка коммерческих банков исходя из актуальных требований современного сектора банковских услуг и особенностями его становления и развития в Российской Федерации на примере деятельности регионального коммерческого банка ПАО АКБ «Приморье», осуществляющего свою деятельность на территории Дальнего Востока (головной офис располагается в г. Владивосток). Особое внимание уделено вопросам внутреотраслевой конкуренции коммерческих банков, составлен финансовый рейтинг региональных банков Приморского края, изучены угрозы со стороны новых игроков, рассмотрены угрозы, которые несёт внутриотраслевая конкуренция, рассматриваются вопросы управления коммерческим банком, различные стратегии банков, используемые при работе с клиентами сферы малого и среднего бизнеса.

**Ключевые слова:** банковские услуги, кредиты, банки, банковский сектор, коммерческие банки.

## MARKET ANALYSIS OF COMMERCIAL BANKS IN THE FAR EAST

**Galyamov Kirill Evgenievich**

**Abstract:** This article discusses some aspects of the development of the regional market of commercial banks, according to the requirements of the modern banking services market and the characteristics of the formation of the Russian Federation: for examples of commercial banks PJSC JSCB Primorye, operating in the Far East (the main office – Vladivostok). Particular attention is paid to the issues of intra-industry competition of commercial banks, a financial rating of regional banks in Primorsky Krai was compiled, threats from new players, threats of intra-industry competition were studied, management and planning issues in a commercial bank, bank strategies when working with small business clients and banking risk management are considered.

**Key words:** banking services, loans, banks, banking sector, commercial banks.

На данный момент заметен значительный рост в сфере розничных банковских услуг, в то время как развитие услуг в корпоративном секторе стагнирует.

Кредиты, депозиты, карточки, различные валютные и переводные операции – это стандартный набор банковских услуг, которые являются основой для разработки розничных продуктов. Каждая из вышеперечисленных операций включает в себя ещё несколько предложений, которые ориентированы на определённый сегмент клиентов. Ведущие позиции на рынке Дальнего Востока по депозитам и кредитам физических лиц на данный момент занимают ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ 24». Также «Альфа-Банк», ПАО «Почта Банк», «Газпромбанк», и «Россельхозбанк» являются крупными игроками на рынке розничных услуг.

Помимо федеральных, ПАО АКБ «Приморье» имеет в рамках региона Дальнего Востока сильных конкурентов, которые представлены крупными региональными банками. Такими банками являются «Примсоцбанк», «Дальневосточный банк» и «Примтеркомбанк».

Ниже в таблице 1 представлены данные финансового рейтинга региональных банков Приморского края за 2021 год.

Таблица 1

**Данные финансового рейтинга банков Дальнего Востока за 2021 год**

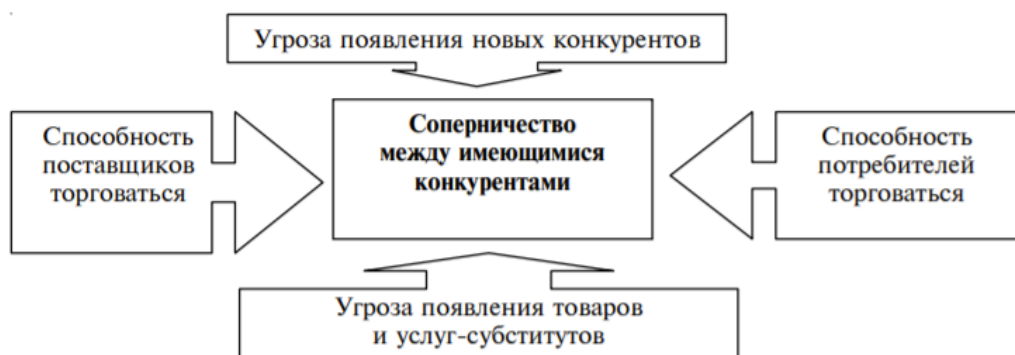
Рейтинговый показатель	Банк Приморье		Дальневосточный банк		Примсоцбанк		Примтеркомбанк	
	Россия	Регион	Россия	Регион	Россия	Регион	Россия	Регион
Чистая прибыль	107	3	64	2	46	1	440	5
Активы	132	2	148	3	108	1	504	5
Капитал	164	3	131	2	120	1	521	4
Просроченная задолженность в кредитном портфеле	69	2	92	2	101	1	464	5
Кредитный портфель	129	3	130	2	81	1	522	5
Ценные бумаги	76	1	218	3	112	2	551	4
Вклады физических лиц	90	2	131	3	69	1	458	5

Анализируя представленные в таблице 1 данные, видно, что ПАО АКБ «Приморье» занимает высокие позиции в рейтинге. Таким образом, Банк занимает второе место по размеру активов, первое по вложениям в ценные бумаги и второе по размеру депозитов физических лиц. Однако ПАО СКБ Приморье «Примсоцбанк» по многим параметрам опережает ПАО АКБ «Приморье», являясь его основным конкурентом.

Из барьеров входа на рынок можно выделить следующие:

- 1) значительные финансовые ограничения – в уставный капитал должны быть вложены крупные суммы денег;
- 2) на законодательном уровне банковская сфера существенно ограничена как федеральным законодательством, так и региональными нормативными актами Банка России.

Банковской конкуренция – это определенный экономический процесс взаимодействия и конкурентных отношений между банковскими организациями и иными участниками финансового рынка. В ходе этих экономических процессов они стремятся закрепить прочное положение в банковском секторе. Цель этого – полное удовлетворения разнообразных потребностей клиентов и получения максимальной прибыли [2]. Согласно одной из моделей Майкла Портера: есть 5 сил на рынке, влияющие на конкуренцию в отрасли, они представлены на рисунке 1:



**Рис. 1. Пять сил М. Портера**

Конкурентное давление потенциальных новичков на рынке бановских услуг является самой первой силой, которая оказывает своё влияние на развитие конкурентной среды в банковском секторе.

Банки-лидеры, плотно устоявшиеся на рынке банковских услуг, практически не конкурируют с банками-новичками на рынке и не препятствуют выходу новичков на рынок. Появление новых банков, в первую очередь, связано с уровнем «входных барьеров» в отрасль и ее реакцией на проникновение в существующие финансовые структуры. Значительный уровень первоначального капитала является главным барьером, что ограничивает вход на рынок банковских услуг. Далее оценим барьеры входа, чтобы оценить угрозу выхода на рынок новых игроков, таблица 2.

**Таблица 2**

**Угрозы в следствие выхода новых игроков на рынок**

Показатели	Параметры (оценка от 1 до 3)		
	3	2	1
Лояльные сильные игроки	Крупные игроки отсутствуют	2-3 крупных игрока держат более 50% рынка	2-3 крупных игрока держат более 80% рынка
			1
Уровень инвестиций и вложений для входа в отрасль	Низкий (окупаемость в течение 1-3 месяца работы)	Средний (окупаемость 6-12 месяцев)	Высокий (окупаемость за год и более)
			1
Дифференциация товаров	Низкий уровень разнообразия товара	Существуют микро-ниши	Все возможные ниши заняты игроками
	3		
Правительственная политика	Нет ограничивающих нормативных актов со стороны государства	Государство вмешивается в деятельность отрасли, но на низком уровне	Государство полностью регламентирует отрасль и устанавливает ограничения
		2	
Экономия при создании услуги/товара	Отсутствует	Есть только у ограниченного числа игроков	Значимая
		2	
Действующие на рынке игроки готовы к снижению цен	Игроки не будут снижать цены	Крупные игроки не будут снижать цены	Игроки снижают цены как только вводится более дешевое предложение на рынке
		2	
Темпы роста отрасли	Высокий и растущий	Замедляющийся	Стагнация или падение
		2	
Итоговый балл	15		
8 баллов	низкий уровень		
9 - 16 баллов	средний уровень		
17 - 24 балла	высокий уровень		

Исходя из полученных результатов после анализа таблицы 2, можно сделать следующий вывод: решающими условия, ограничивающие появление потенциальных конкурентов в секторе банковских услуг РФ, является высокий уровень необходимых инвестиций для входа в сектор. Второй по значимости силой на арене кредитных организаций - это конкурентное давление банков, занявших прочное место на рынке банковских услуг [3].

К банкам, занявшим прочные позиции в банковском секторе, естественно, относятся банки с государственным участием: Сбербанк, Газпромбанк, Банк Москвы. Эти банки имеют разветвленную филиальную сеть, охватывающую всю территорию России и благодаря этому заняли прочное место на

депозитном рынке (55% всех депозитов), кроме того на банки с государственным участием приходится около 45% всех кредитов в национальной банковской системе. Оценим уровень внутриотраслевой конкуренции в таблице 3 среди игроков банковского сектора Приморского края.

Таблица 3

## Угрозы от внутриотраслевой конкуренции

Показатель	Параметры (оценка от 1 до 3)		
	3	2	1
Количество игроков	Высокий уровень насыщенности рынка	Средний уровень насыщенности рынка(3-10)	Небольшое количество игроков(1-3)
		2	
Темпы роста рынка	Стагнация или снижение объема рынка	Замедляющийся, но растущий	Высокий
		2	
Уровень рыночной дифференциации на рынке	Банки продают стандартизированные услуги	Услуги на банковском рынке стандартизованы по ключевым параметрам, но отличается по дополнительным свойствам и преимуществам	Услуги коммерческих банков значительно отличаются между собой
		2	
Ограничение в повышении цен	Нет возможности повысить цену, жесткая ценовая конкуренция	Можно повысить цену в рамках покрытия увеличенных издержек	Всегда можно поднять цену в целях покрытия роста издержек и увеличения прибыли
		2	
Итоговый балл	8		
4 балла	низкий уровень		
5 - 8 баллов	средний уровень		
9 - 12 баллов	высокий уровень		

Таблица 4

## Угрозы власти поставщиков на рынке

Показатель	Параметры (оценка от 1 до 3)	
	2	1
У поставщиков ограничены ресурсы	Объемы ресурсов ограничены	Объемы ресурсов неограниченны
	2	
Количество поставщиков на рынке	Малое количество монополистов и поставщиков	Широкий выбор поставщиков
	2	
Приоритетность направления для поставщика	Отрасль для поставщика неважна	Поставщику важна отрасль
		1
Затраты на переход к другим поставщикам	Уровень затрат - высок	Уровень затрат - незначительный
	2	
Итог	5	

Из данных таблицы 3 можно выявить средний уровень внутриотраслевой конкуренции.

Третья сила – конкурентное давление поставщиков. Провайдеров рынка банковских услуг можно определить как компании и физические лица, которые, выбирая размер и вид сбережений, переводят свободные денежные средства банкам по сложившимся на рынке процентным ставкам для различных форм привлечения капитала и технологических решений. Ниже проведена оценка угрозы способностей, надёжности и стабильности к увеличению цен (таблица 4).

4 балла можно оценить как низкий уровень угрозы, 5-6 баллов - средний уровень угрозы, 7-8 баллов считается высоким уровнем угрозы власти поставщиков на рынке.

Учитывая во внимание результаты полученных в ходе анализа таблицы 4 можно сделать вывод, что в секторе банковских услуг крайне высок уровень угрозы со стороны поставщиков.

Финансовые компании, которые производят товары/услуги – заменители, являются четвёртой силой действующей на рынке коммерческих банков и оказывают конкурентное давление на рынке.

Банковская отрасль такова, что финансовые услуги, потавляемые на рынок, способны в той или иной степени заменять друг друга.

Проведем оценку угрозы банковских услуг - заменителей, таблица 5.

**Таблица 5**

### Угроза со стороны услуг-заменителей

Показатель	Параметры (оценка от 1 до 3)		
	3	2	1
Услуги-заменители	Большая доля на рынке банковских услуг	Доля невысока, только начинают выход на рынок	Не существуют
	3		
Итог	3		
1 балл	Низкий уровень		
2 балла	Средний уровень		
3 балла	Высокий уровень		

**Таблица 6**

### Угроза власти покупателей на рынке

Показатель	Параметры (оценка от 1 до 3)		
	3	2	1
Желают переключаться на услуги-заменители	Продукт коммерческого банка не уникален, имеются много аналогов	Продукт банка частично уникален	Продукт компании полностью уникален и аналогов не существует
	3		
Чувствительность к цене	Клиент всегда выбирает продукт с самой низкой ценой	Клиент переключится при значительной разнице в цене	Клиент банка не чувствителен к цене совсем
		2	
Доля покупателей с высоким объёмом продаж	Доля > 80% продаж на нескольких клиентов	Небольшое кол-во клиентов держит ± 50% всех продаж	Объём продаж равномерно распределяется на всех клиентов
	3		
Насколько клиент удовлетворён качеством услуги на рынке	Не удовлетворён основными свойствами продукта	Не удовлетворён второстепенными показателями продукта	Абсолютно неудовлетворён качеством
		2	
Итог	10		
4 балла	низкий уровень		
5-8 баллов	средний уровень		
9-12 баллов	высокий уровень		

В банковском секторе РФ высокий уровень угрозы со стороны услуг – заменителей. К пятой силе, которая действует в банковском секторе и оказывает непосредственное влияние на развития сектора банковских услуг, относят конкурентное давление потребителей.

Большинство потребителей сектора банковских услуг предпочитают иметь дело с одним поставщиком услуг, а не использовать несколько разных поставщиков, тем самым обуславливая свой выбор в пользу крупных коммерческих банков, которые могут предоставить своему потребителю широкий спектр услуг.

В связи с такой особенностью, как средние, так и крупные коммерческие банки всегда стараются расширить спектр оказываемых потребителю услуг.

Исходя данных таблицы 6, можно сделать вывод, что уровень рыночной власти покупателей/клиентов высок.

Обобщим результаты проведенной оценки, сопоставив данные в единую таблицу для более наглядного представления (таблица 7).

Таблица 7

## Обобщающая таблица по модели М. Портера

Параметры	Значение	Описание
Угроза от новых игроков	Средний	Основным барьером является высокий уровень первоначального капитала.
Угроза конкуренции внутри банковской отрасли	Средний	Рынок конкурентный, но около 80% рынка принадлежит крупным игрокам в банковском секторе
Угроза рыночной власти поставщиков	Высокий	На рынке представлен небольшой спектр поставщиков для обслуживания банковского оборудования, а переключение между ними является дорогостоящим.
Угроза рыночной власти покупателей	Высокий	Клиенты хотят работать с одним поставщиком услуг, а не с несколькими. Соответственно, это обуславливает их выбор в пользу крупных банков, с широким спектром оказываемых услуг
Угроза товаров-заменителей	Высокий	В банковском секторе имеется крупное количество банков, производящие услуги-заменители.

Специфика российского банковского сектора заключается в эффективном разделении рынка на долю рынка, занимаемую крупными операторами, и долю рынка, занимаемую малыми и средними операторами. Условия конкуренции в каждой из долей рынка, которые имеют свойство постоянно изменяться, не приводят к существенному изменению условий конкуренции в других долях. В первую очередь, связывают это с тем, что к клиентами крупных и средних игроков являются потребители, которые относятся к совершенно разным категориям потребителей. Чтобы ни случилось на рынке банковских услуг, крупный клиент не перейдет на обслуживание к малому или среднему банку, которым, в свою очередь, не хватит мощностей для качественного обслуживания предприятия-гиганта [5].

Также, в ходе анализа появилась потребность в проведении PEST-анализа. Цель PEST-анализа - это отслеживание изменений макросреды по 4-ём узловым направлениям и выявление тенденций, которые не контролируются предприятием, но при этом влияют на результаты принятия и осуществление стратегических решений [6].

Рассмотрим факторы сферы внешней среды:

- политическая;
- экономическая;
- технологическая;
- социальная.

Уровень нестабильности внешней среды формируется в процессе совокупного действия всех вышеописанных факторов. Также действие данных факторов определяет целесообразность и направление оперативного вмешательства в текущий процесс банковской деятельности. [7].

Для сектора банковских услуг внешний политический фактор является одним из главенствующих факторов.

Совершенствование нормативно-правовой базы и системы налогообложения формирует новые сложности для банковских учреждений Российской Федерации.

Среди политических факторов можно выделить:

- ужесточение требований к структуре и качеству капитала. Цель: повышения устойчивости банковских систем. Это приводит к повышению качества управления рисками в банках, однако требует крупных затрат на осуществление;

- изменения в области платежной системы страны. Усиление уголовной ответственности за несанкционированное списание средств со счетов клиентов, блокировка незаконно переведенных денежных средств. Всё это повышает уровень безопасности клиентов, повышает уровень доверия клиентов к банковским учреждениям;

- многоуровневая банковская система (разделена на банки с универсальной и базовой лицензией). Этот фактор приводит к жестким требованиям к финансовым организациям, которые, в свою очередь, имеют высокий риск ликвидации, поэтому банк целесообразно разделить на нишевые рынки;

- изменения в требованиях к раскрытию годовой финансовой отчетности финансовых учреждений. Это позволяет клиентам рационально оценивать риски и повышать прозрачность и честность банковской деятельности[8];

- налоговые изменения для банков. Увеличение налоговых платежей приводит к увеличению стоимости услуг, что сказывается на потреблении продукции, а снижение налогов позволяет банкам улучшить свои финансовые результаты. [9].

Актуальная экономическая ситуация в РФ влияет на возможности учреждений банковского сектора и на поведение потребителей банковских услуг. Рассмотрим наиболее значимые экономические факторы:

Ключевая ставка Центрального Банка РФ. С конца 2014 года по 2020 год наблюдалось снижение ставки, минимальное значение было 4,25% в начале 2020 года. В 2021 году ключевая ставка начала расти и в декабре 2021 года уже составила 8,5%, данные представлены на рисунке 2 [10]. В 2022 году в связи с мировой ситуацией на рынке, ставки выросли и достигли своего исторического максимума с 2009 года. Снижение ставки приводит к снижению стоимости банковских кредитов и снижению доходности по депозитам. Повышение ставки приводит к прямо противоположным результатам.

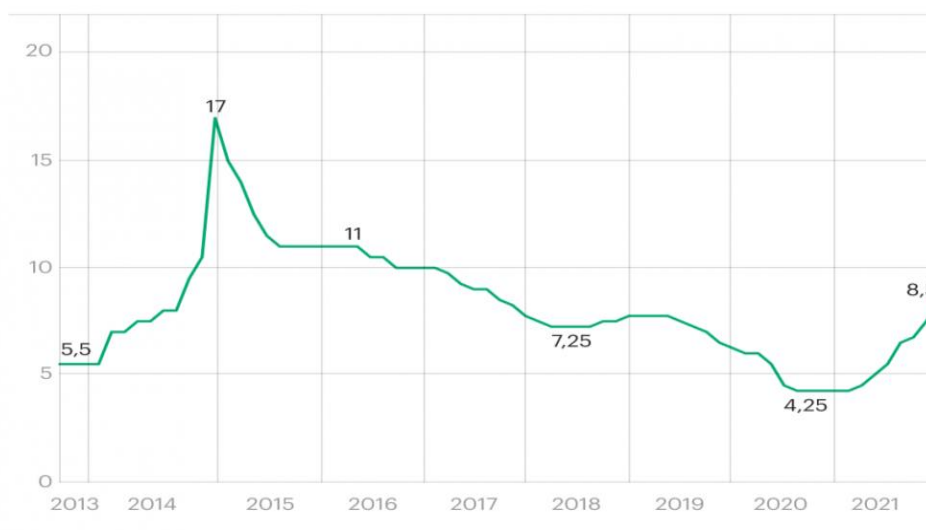


Рис. 2. Динамика ключевой ставки ЦБ РФ

Инфляция. По данным Росстата за 2021 год инфляция составила 8,39%, в 2020 году 4,9%, 3% в 2019 году. Повышение уровня инфляции приводит к увеличению процентных ставок по кредитованию потребителей и приводит к увеличению активов банка [11].

Темпы роста ВВП. В 2021 году ВВП увеличился незначительно в сравнении с 2020 годом, но в связи с продолжающимся уменьшением реальных доходов населения и потребительской активности, сокращения инвестиций в основной капитал, положение экономики Российской Федерации остается неустойчивой.

Безработица. Уровень безработицы после сложного из-за пандемии 2020 года постепенно начал снижаться. Согласно данным Росстата, уровень безработицы летом 2021 года составил 4,6 процента, что можно считать нормой.

Уровень доходов населения. На фоне кризиса 2020 года, связанного с пандемией covid-19, реальные доходы россиян по прошествию 2020 года упали на 3,5%, согласно оценкам Росстата. Теперь доходы жителей РФ отстают более чем на 10% от уровня 2013 года. Согласно прогнозам Минэкономразвития, ожидается скорый отказ населения от сберегательной модели поведения, что приведет к росту числа выданных кредитов.

Среди социальных факторов можно выделить следующее:

- демографические изменения. Спрос на банковские услуги растет в связи с ростом численности населения;
- уровень образования населения. Уровень образования населения влияет на предоставление услуг банковского сектора, тем самым определяя, какие продукты будут привлекательными для клиентов. Образовательный рост населения создает спрос на высококвалифицированных работников;
- изменение предпочтений населения. Предпочтения клиентов постоянно меняются, что обусловлено появлением новых технологий на рынке и предоставлением новых продуктов и услуг. Если раньше приходилось обращаться за кредитом в отделение банка, теперь можно подать заявку онлайн, используя свой мобильный телефон, планшет или ноутбук;
- у населения страны меняется структура доходов и структура расходов. Реальные доходы падают и приводят к тому, что население начинает меньше расходовать денежных средств.

Технологические факторы:

- новые технологии в банковском секторе могут повышать удовлетворённость клиентов банковского учреждения. В данный момент многие кредитные организации конкурируют между собой, поэтому они активно развивают интернет-технологии и интернет-банкинг.
- выход на рынок новых продуктов. Клиенты имеют свойство менять свое предпочтение, поэтому банки расширяют спектр предлагаемых услуг[14].

Ниже в таблице 8 представлен PEST-анализ, который отражает отдельные факторы внешней среды, влияющие на банковский сектор.

Таблица 8

## PEST-анализа

P	Политика	E	Экономика
	Геополитическая обстановка; Ужесточение требования «Базель III»; Изменения в области НПС; Многоуровневость банковской системы; Изменение налогообложения для банков; Изменение требований по раскрытию информации о рисках;		Уровень доходов населения; Ключевая ставка; Инфляция; Безработица; Темпы роста ВВП;
S	Социум	T	Технологии
	Демографические изменения; Уровень образованности популяции; Изменение предпочтений населения страны; Изменения в структуре доходов и расходов		Новые банковские продукты; Новые банковские технологии.



Проведённый PEST-анализ банковского сектора показал в необходимости следующих мероприятий для банковских учреждений:

- следовать требованиям законодательства;
- совершенствовать методы взаимодействия с клиентами (для выявления их потребностей);
- совершенствовать банковские технологии (для быстрого взаимодействия и удовлетворения потребностей клиентов).

## Список источников

1. Аваганесян, Е.Л. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие / Е.Л. Аваганесян, Т.М. Ханина, Т.П. Носова. - М.: НЦ ИНФРА-М, 2020. - 416 с.
2. Агарков, М.М. Банковское право: учеб. пособие [Текст]/ М.М. Агарков. – М: ДиС, 2018. - 82 с.
3. Азакумов В.В. Современные банковские технологии: Учебное пособие / В.В., Азакумов, С.Т. Гульбинович - СПб.: Питер, 2017. - 156 с.
4. Аляудинов Р. Регулирование банковской деятельности [Текст]// Экономический журнал. – 2016. — №15 – С. 35
5. Белокурский, А.В. Деньги, кредит, банки: Учебник для ВУЗов / А.В. Белокурский. - М.: КноРус, 2017. - 157 с.
6. Газманов Ю.Ю, Ликвидность российского банка : Учебное пособие [Текст]/ Ю.Ю. Газманов, А.С. Бондарев, В.С. Шальной. – М.: Форум : ИНФРА-М, 2021. – 115 с.
7. Лепский В.А., Современная система кредитования : Учебное пособие / В.А. Лепский, О.Н. Афанасьева. - М.: КноРус, 2020. - 163 с.
8. Крупицин, В.С. Деньги, кредит, банки: современное пособие: Учебное пособие / О.С. Крупицин, О.В. Кулавский, П.Т., Прокопцов, Е.С. Юлдыбаева. – М.: КноРус, 2020. – 196 с.
9. Пашин, Г.Б. Кредитные организации: Учебник / Г.Б. Пашин, Федорович, С.Я. Овсиенко А.А. Брюховских С.Д. – М.:ПроКурс, 2020. – 274 с.
10. Панасенко, С.П. Банковский менеджмент. / С.П. Пансенко. - М.: Центрполиграф, 2019. – 187 с.
11. Саркова, В.Д. Стратегический менеджмент. Курс лекций: Учебное по-собие / В.Д. Саркова, С.А. Кузнецова. - М.: Инфра-М, 2017. - 720 с.
12. Шифрин, М.Б. Ликвидность кредитной организации. Краткий курс / М.Б. Шифрин. - СПб.: Питер, 2018. – 177 с.