

УДК 336.7(4УКР)8

В.П. Колесніков, Н.Г. Чумаченко

КОНКУРЕТОСПРОМОЖНІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: РОЛЬ, СУТНІСТЬ, ПРОБЛЕМИ

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», м. Дніпропетровськ

З посиленням конкуренції на ринку банківських послуг, у комерційних банків виникає проблема зміцнення своїх конкурентних позицій, а відтак проводиться все більше заходів щодо управління конкурентоспроможністю банківської установи. Авторами у статті виявлено основні показники, які впливають на конкурентоспроможність комерційного банку та з'ясовані особливості розвитку конкуренції в банківській сфері в Україні в сучасних умовах.

Постановка проблеми. Конкуренція в банківській сфері – об'єктивне явище еволюції світової фінансово-кредитної системи, обумовлене зростаючими потребами суспільства в капіталізації вільних грошових коштів. Ринок, перш за все, базується на конкуренції, а там, де є конкуренція – виникає необхідність у виробленні особливих прийомів і засобів збереження свого місця на ринку та завоюванні нових ринкових сегментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринок банківських послуг є однією із найважливіших і невід'ємних складових сучасної ринкової економіки. Тому сьогодні зростає інтерес до різних аспектів діяльності банків і важелів управління ними. Банки поступово перетворились в основних посередників при перерозподілі капіталів, та в забезпеченні безперервності процесу економічного відтворення. Умови зростаючої конкуренції і комерціалізації діяльності диктують необхідність реорганізації структур, розробки гнучких ринкових стратегій, проведення сегментації ринку банківських послуг, розвитку нових його сегментів, послуг і методів обслуговування. У сучасних умовах ринкової економіки комерційний банк одночасно виконує функції виробництва, розподілу та споживання банківських послуг.

Тобто для отримання та завоювання ринкової ніші комерційному банку потрібно не лише звертати увагу на процеси розподілу власної продукції, а й починати впроваджувати та розвивати інші, не менш значущі функції. Також, необхідно звернути увагу на те, що ринок банківських послуг є динамічним, кількість та структура суб'єктів конкурентного середовища постійно змінюється й врахування цих змін дасть змогу комерційному банку отримати виграшні та пріоритетні можливості перед конкурентами. Вагомий внесок у розвиток методології формування та конкурентоспроможності послуг зробили такі зарубіжні дослідники, зокрема: А. Сміт, М. Портер, Д. Рікардо, Ф. Котлер, К. Сімпсон, Ж. Ламбен та ін., а також українські вчені: С.М. Козьменко, О.В. Дзю-блюк, А.С. Гальчинський, О.І. Лаврушин та ін. Основи теорії конкуренції розглянуто в роботах класиків політичної економіки Дж.М. Кейнса, Дж.С. Мілля, К. Маркса, Дж. Робінсона, Е. Чемберліна, Й. Шумпетера.

Метою статті є визначення конкурентних позицій комерційних банків України та особливостей їх діяльності, які впливають на конкурентоспроможність таких фінансових установ.

Виклад основного матеріалу. Для визначення конкурентоспроможності комерційного банку, перш за все, необхідно розглянути поняття

конкуренції та конкурентні переваги.

Конкуренція – це суперництво між учасниками ринкового господарства за найвигідніші умови виробництва, продажу і купівлі товарів та послуг, за привласнення найбільших прибутків. Такий вид економічних відносин існує тоді, коли виробники товарів виступають як самостійні, ні від кого незалежні суб'єкти, їхня залежність пов'язана тільки з кон'юнктурою ринку, бажанням виграти у конкурентів позиції у виробництві та реалізації своєї продукції. В ринкових відносинах конкуренцію природно і об'єктивно існує явище – можна розглядати як закон товарного господарства, дія якого для товаровиробників є зовнішньою примусовою силою до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, розширення масштабів виробництва, прискорення НТП, впровадження нових форм організації виробництва і систем зарплати тощо.

Конкурентною перевагою є властивість банку, що дозволяє йому надавати високоякісні послуги та обходити конкурентів [1]. При цьому критеріями стійкості конкурентної переваги запропоновано вважати рівень витрат конкурентів і час на копіювання й відтворення конкурентної переваги. Одним з елементів ефективного функціонування комерційного банку та забезпечення конкурентних переваг на ринку є дослідження рівня конкурентоспроможності банківських послуг. При дослідженні рівня конкурентоспроможності банківських послуг, зазвичай, виникають такі проблеми, як:

– відсутність єдиних методичних розробок з оцінювання конкурентоспроможності банківських послуг, адже кожен банк виробляє власні послуги, перелік якісних і кількісних характеристик яких є різним;

– суб'єктивність оцінювання рівня конкурентоспроможності;

– необхідність пошуку оптимуму в координатах «попит – пропозиція», тощо.

При створенні нових банківських послуг комерційний банк має бути впевненим, що потреби покупців таких послуг і можливості банку будуть урівноважені.

Конкурентоспроможність комерційного банку являє собою можливість здійснення ефективної господарської діяльності та досягнення прибутковості реалізації банківських продуктів в умовах конкурентного ринку. В такому випадку реалізація власних конкурентоспроможних послуг є індикатором стійкості банку та вказує на його здатність ефективно використовувати свій потенціал: фінансовий, науково-технічний і кадровий.

Конкурентоспроможність будь-якого комерційного банку є результатом роботи усіх його служб і підрозділів, та його реакцією на зміну

екзогенних факторів. В даному контексті особливої ваги набирає здатність комерційного банку своєчасно й адекватно реагувати на зміни в поведінці клієнтів та в їхніх смаках. Фактично, конкурентоспроможність комерційного банку визначається його здатністю досягати ним поставлених цілей. Розроблення напрямів підвищення конкурентоспроможності банківської системи вимагає вивчення основних факторів, що визначають і формують конкурентоспроможність окремих комерційних банків і всієї банківської системи. Як правило, найбільш вагомими чинниками конкурентоспроможності банківської системи визначають такі:

1) висока капіталізація та високий рівень достатності капіталу;

2) стійкість банківської системи до ризиків;

3) ефективність діяльності комерційних банків, їх здатність забезпечувати інвестиціями подальший розвиток економіки;

4) захист прав вкладників коштів, а також вміння відстоювати національні інтереси в умовах глобалізації фінансових відносин [2].

Високий рівень стійкості та надійності банківської системи сприяє підвищенню конкурентоспроможності комерційного банку, що призводить до привабливості з боку інвесторів і клієнтів. Що, в свою чергу, призводить до підвищення ефективності діяльності комерційних банків, збільшення їх капіталізації, і забезпечення стабільного і надійного розвитку всієї банківської системи. Зазвичай, це розглядається за 12 показниками, які надані на рисунку.

На наш погляд, основними показниками конкурентоспроможності комерційного банку є імідж та надійність банку, продуктна політика банку, цінова політика банку та сервісні умови.

Зазвичай, клієнт вибирає оптимальне для себе співвідношення «ціна–якість» і диверсифікує свої ризики, пов'язані з проведенням банківських операцій. При цьому, переваги та недоліки комерційних банків являються перевагами та недоліками клієнтів та інвесторів. Перевагами великих, системних комерційних банків (високий професіоналізм співробітників, обумовлений сильною спеціалізацією, сучасні банківські технології, налагодженість і продуманість механізмів ведення операцій) є одночасно і їх недоліками (складна ієрархічна структура банку приводить до збільшення термінів розгляду й узгодження проектів, часто вона страждає деяким «гігантизмом», великі банки не зацікавлені в персональному підході до середніх клієнтів). Адже, саме ці переваги дозволяють регіональним банкам, а також філіям інших банків впевнено почувати себе на ринку та охоплювати визначний сегмент цього ринку. Також, ці показники передбачають більш високий рівень самоорганізації і саморегулювання, що забезпе-

Показники конкурентоспроможності банку
1. Імідж та надійність банку
2. Масштаби діяльності банку на ринку депозитних послуг
<ul style="list-style-type: none"> * частка банку на ринку еквайрингу платіжних карток * частка банку на ринку депозитних послуг * територіальна експансія
3. Динаміка депозитних операцій
<ul style="list-style-type: none"> * приріст середньострокових депозитів * приріст довгострокових депозитів
4. Якісне оцінювання клієнської бази:
<ul style="list-style-type: none"> * юридичні особи * фізичні особи
5. Продуктна політика банку
<ul style="list-style-type: none"> * широта асортименту * унікальні властивості продукту * наявність інновацій
6. Цінова політика банку
<ul style="list-style-type: none"> * швидкість реагування банку на зміну цін на ринку
7. Технологічна оснащеність
8. Сервісні умови
<ul style="list-style-type: none"> * якість обслуговування * додаткові послуги
9. Партнерські відносини
<ul style="list-style-type: none"> * спільні проекти * агентська мережа
10. Оцінювання рекламної компанії
11. Фінансові результати діяльності
<ul style="list-style-type: none"> * прибуток та рентабельність
12. Людський фактор (імідж керівництва та кваліфікація співробітників)

Показники конкурентоспроможності банку

чує велику гнучкість в діяльності банку для створення, збереження і розвитку його конкурентних позицій (таблиця).

Відповідно, зміцнення конкурентних позицій стає необхідною умовою досягнення комерційним банком стійкого та тривалого успіху, оскільки саме конкурентні переваги сприяють придбанню комерційним банком певної ринкової сили, а тому захищають комерційний банк від атак конкурентів та укріплюють його позиції.

Конкуретоспроможність успішності функціонування комерційного банку у процесі придбання, утримання і розширення ринкових позицій передбачає здатність банківської установи забезпечити відповідальність власних послуг потребам споживачів і протистояти негативному впливу зовнішнього середовища [3]. Що дозволяє зробити висновок, що конкурентоспроможність – це здатність і можливості об'єкта, які характеризуються ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами,

що надані на даному ринку.

Висновки

Специфіка банківської конкуренції є одним з різновидів ринкової конкуренції та визначається багатьма моментами, але основних – два: по-перше, суб'єктами виступають комерційні банки, що беруть участь у здійсненні банківської діяльності; по-друге, середовище, у якому здійснюється банківська конкуренція є специфічним і відрізняється від середовища інших суб'єктів господарювання.

В умовах жорсткої конкуренції підвищення конкурентоспроможності комерційного банку полягає у швидкості прийняття рішень, індивідуальному підході до партнерів і клієнтів, високотехнологічні автоматизовані телекомунікаційні системи розрахунків, концентрація на безперервному процесі управління ризиками притаманними банківській діяльності, додержання вимог нормативно-правових актів.

Зміцненні конкурентні позиції – це необхідна умова досягнення комерційним банком стійкого та тривалого успіху, оскільки саме кон-

Матриця SWOT-аналіз діяльності комерційного банку

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
	Досвід роботи на ринку	Відсутність ресурсної бази з тривалістю залучення засобів більш 12 місяців
	Високий рівень банківського сервісу	Висока вартість притягнутих ресурсів для іпотечного кредитування і низька привабливість кредитування для населення через високу вартість кредитів
	Мережа відділень і автоматів самообслуговування	
	Наявність електронної пошти	
	Наявність у банку власного програмного забезпечення	
	Стратегія (SO)	Стратегія (WO)
Можливості (O)	Інформація клієнтів про найбільш вигідний кредит	Створення маркетингової групи і відділу недержавних пенсійних фондів
	Залучення уваги клієнтів до програм кредитування	Створення маркетингової стратегії розвитку
	Нагромадження ресурсної бази з терміном залучення більш 20–30 років за рахунок недержавних пенсійних фондів	Створення підрозділу роботи з новими видами цінних паперів
	Стратегія (ST)	Стратегія (WT)
Прогнози (T)	Формування пільгових програм кредитування за рахунок фондів державної підтримки житлового забезпечення населення	Надання відстрочок у платежах на 2–5 років від моменту надання кредиту
	Підвищення терміну кредитування до 10 років і зниження рівня щомісячних внесків до прийнятного рівня доходів населення	Використання іпотеки землі як джерела фінансування
	Зниження відсотків по кредиту за рахунок зниження вартості ресурсів	Нестабільний курс долара

курентні переваги сприяють придбанню комерційним банком певної ринкової сили, тобто захищають комерційний банк від конкурентів. При цьому, необхідно постійно звертати увагу на те, що створення та реалізація конкурентоспроможних послуг є узагальненим показником стійкості комерційного банку, його уміння ефективно використовувати свій фінансовий, науково-технічний і кадровий потенціали.

Відносини між продавцем і покупцем банківських послуг мають довгостроковий характер, споживачі не просто здійснюють одноразове придбання, вони на довгостроковій основі співпрацюють із комерційним банком, причому об'єктом такої співпраці виступають фінансові кошти, що є причиною серйозного та скрупульозного аналізу при виборі банку-контрагента. Усе це визначає можливість прийняття сукупної суб'єктивної думки клієнтів як основного критерію під час оцінювання конкурентоспроможності комерційного банку. Звичайно, можна використовувати безліч фінансових показників, прогнозувати їх майбутню динаміку,

однак більш простим і адекватним є акцентування уваги на думці клієнтів комерційного банку. При цьому перевагу слід надавати позиції тих клієнтів, що фактично виступають у ролі продавців відносно банківських організацій, розміщуючи у них свої внески. Таким чином, конкуренція у банківській сфері є об'єктивним процесом активізації інтеграційних процесів у фінансовій сфері, що потребує підвищення конкурентоспроможності комерційних банків, які прагнуть зберігати і/або зміцнювати свої позиції на ринку фінансових послуг.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Тищенко О., Лазаренкова Г., Сословський В. Конкурентні переваги банків // Вісник НБУ. – 2008. – С.20-24.
2. Луносов О.Г., Шустов В.В. Проблеми стратегічного маркетингу в банківській сфері України // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 6. – С.20-22.
3. Заруба Ю.А. Конкурентоспроможність комерційного банку // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С.119-124.

Надійшла до редакції 27.11.2013