

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ В РАМКАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Рибалка О.О.

Українська академія банківської справи НБУ

Перед Україною в рамках євроінтеграційних процесів гостро постає проблема конкурентоспроможності банківської системи.

Щоб інтегруватись в Європейське співтовариство, Україні необхідно суттєво змінити процес реалізації економічної та фінансової політики.

Дані зміни повинні створити належні умови для злиття національного ринку зі світовим. В ході практичної реалізації це може докорінно змінити ринок фінансових послуг в країні, а особливо – банківську систему.

Основним наслідком перелічених змін стане більша присутність на національному ринку іноземних банків (як через створення філій, так і шляхом купівлі або поглинання українських банків).

Актуальність даного дослідження підтверджується тим, що наша фінансова система розвивається за проєвропейською банк-орієнтованою моделлю. На відміну від проамериканської, ядром якої є ринок цінних паперів, на якому в основному залучаються кредитні ресурси, в банк-орієнтованій моделі основним місцем обороту кредитних ресурсів є банківський сектор. Враховуючи це, суттєві зміни в банківському секторі значною мірою вплинуть на національний ринок кредитних ресурсів.

В разі зняття обмежень на присутність в Україні іноземних банківських установ постає питання: чи зможуть вітчизняні банки конкурувати з іноземними. Тут важливу роль відіграє не тільки значний розрив у рівні капіталізації і ресурсної бази, а також і різний рівень розгалуженості мережі філій, повнота спектру послуг, що надаються клієнтам, якість обслуговування та інші аспекти, які впливають на рівень конкурентоспроможності банків.

Як свідчить світовий досвід, останнім часом в банківському секторі спостерігається нестримне збільшення інвестицій в розширення мережі банківських підрозділів.

Так, якщо наприкінці 90-х – початку 2000-х років аналітики прогнозували припинення банківської діяльності через філії та відділення то сьогодні напрямок даних прогнозів змінився.

Більшість банків націлені на стрімке зростання та розгалуження власної мережі по всьому світу. Так, банк Іспанії BBVA нещодавно оголосив про намір протягом трьох років відкрити 550 нових відділень на

національному ринку. Bank Austria Creditanstalt планує до 2007 року створити 200 нових відділень з метою підтримки своїх відділень у Центральній та Східній Європі.

Таким чином, українські банки, щоб витримати конкуренцію іноземних, повинні слідувати світовим тенденціям, а саме розширювати мережу структурних підрозділів.

На національному банківському ринку спостерігається тенденція розширення мережі філій, що підтверджується наступними даними: ЗАТ «Перший Український Міжнародний банк» планує у 2006 році збільшити кількість точок продажу майже на 39%; Акціонерний комерційний банк соціального розвитку «Укрсоцбанк» протягом 2005рр. збільшив кількість філій та відділень на 31%; АКБ «Форум» – на 47%; ВАТ «Кредитпромбанк» – майже на 30%; виключення склав лише ВАТ «Державний ощадний банк України», який продовжуватиме скорочувати своє представництво в регіонах, оскільки понад 40% філій є збитковими. Отже, українські банки стали на шлях екстенсивного розвитку.

Однак, слід зауважити, що розширення мережі філій та відділень ще не свідчить про те, що підвищиться ефективність роботи даних підрозділів, та вони стануть конкурентоспроможними по відношенню до іноземних банків.

Тому виникає об'єктивна необхідність нових розробок в роботі підрозділів, що стосуються їх зовнішньої форми, а саме:

- автоматизація процесів;
- інновації в персональному обслуговуванні.

Вдосконалення потребує також внутрішній устрій філій, оскільки необхідні нові стратегії та ідеї в частині організації роботи з клієнтами, просування фінансової продукції та залучення нових споживачів.

Перелічені зміни мають позитивно вплинути на підвищення конкурентоспроможності банківської установи.

На сьогоднішній день споживачі банківських послуг, висувають дещо інші вимоги до філій банків. В нових умовах можна виділити наступні фактори, що грають визначальну роль у створенні іміджу найбільш успішного відділення:

- продаж фінансових продуктів та надання послуг;
- формат роботи, що наближений до роздрібною торгівлі;
- активне впровадження стратегії самообслуговування.

Таким чином, концепція розвитку банківської філії має ґрунтуватися на наступних принципах:

- передбачати задоволення потреб того сегменту ринку, на якій він направлений;
- забезпечити відповідність поставленої мети в частині технічних засобів та функціональності;
- одночасно досягати його гнучкості та доступності.