

*А.І. Степаненко, канд. екон. наук, д-р філософії,
Головне управління Національного банку України
по місту Києву і Київській області*

КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ

Банківська система України як у перші роки незалежності, так і на сьогодні – одна із найбільш динамічних сфер розвитку економіки нашої держави, яка значною мірою є рушійною силою ринкових перетворень в інших секторах економіки.

Первинний період розвитку української банківської системи характеризувала ситуація, коли огріхи або помилки технології та управління компенсувала висока дохідність операцій, що здійснювалися банками.

Ще дотепер значна частина банків приділяє недостатньо уваги, а деякі взагалі не займаються системним аналізом, діагностикою та прогнозуванням своєї діяльності; у багатьох відсутні продумані та повноцінні системи інформаційного забезпечення процесів управління з чітко визначеними функціями, ролями, контролем виконавців.

Проте значний рівень інвестиційної привабливості банківського сектора, зростання участі іноземного капіталу, активний розвиток небанківських кредитних установ зумовлюють посилення конкуренції між учасниками ринку.

З цієї причини все серйозніше постає питання необхідності якісних змін у банківській діяльності, протиставлення кон'юнктурним викликам та тиску регулятивних обмежень формулювання банками своєї цілеспрямованої та обґрунтованої ринкової стратегії.

Як програма дій, спрямованих на формування й утримання довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках, стратегія банку відображує кількісні цілі розвитку банку, а також ті внутрішні зміни, що мають відбутися для підвищення його конкурентоспроможності. Реалізувати власні стратегічні цілі можна за допомогою різноманітних методів та засобів, наприклад, використовуючи певні атакуючі стратегії або застосовуючи інноваційні підходи.

На сьогодні в Україні можна знайти приклади використання всіх основних банківських стратегій. Так, стратегії низьких витрат дотримуються багато малих та більшість регіональних банків. Стосовно банківської діяльності цей тип стратегії передбачає здійснення обмеженого кола банківських операцій та пропозицію послуг за достатньо конкурентними цінами.

Стратегію диференціації, як правило, обирають великі банки. Поряд з цим інколи і нові банки з самого початку своєї діяльності стають на шлях створення власного диференційованого іміджу. Дана стратегія передбачає створення багатьох варіантів однієї і тієї ж послуги, що обумовлює різноманітний асортимент банківських послуг і відповідно значні витрати на їхнє просування і комунікацію, спрямовані на створення розпізнавального корпоративного іміджу банку і характерного іміджу для послуг.

Менш популярною є стратегія фокусування або концентрації на сегменті. Її розробка розглядається банками лише як доповнення до основної сфери діяльності.

Зростання економіки України та все більше підвищення попиту банківських послуг “поляризували” ринкові стратегії банків. Якщо деякі з них здійснюють суттєві інвестиції у розвиток, щоб забезпечити зростання банку та нарощування потенціалу бізнесу, інші зосереджуються на підвищенні короткострокового прибутку з мінімальними інвестиціями. Однак в останньому випадку обмежуються стратегічні інвестиційні можливості таких банків, наприклад, у розвиток технологічної бази, яка зробила б бізнес банку більш масштабним та ефективним.

Питання довгострокової стратегії розвитку стає ще більш вагомим, якщо розглядати динаміку процесів злиття та поглинання, істотне збільшення частки іноземного капіталу в українській банківській системі.