УДК: 336.717

СПЕЦИФІКА ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРЕДИТНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ, ЯКІ НАДАЮТЬСЯ ЮРИДИЧНИМ ОСОБАМ

Олещук М.Г., аспірант кафедри фінансів
Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України»

На сьогодні існуючі методи оцінки конкурентоспроможності кредитних банківських послуг зорієнтовані на аналіз всього сегменту ринку. На нашу думку, це дещо узагальнює результати та викривляє дійсність, оскільки банківські послуги (кредити та депозити) надають всі банки, а конкурентами виступають лише деякі (за ціною послуги, за можливостями самого банку по відношенню роботи на окремих сегментах ринку тощо). Поряд з цим, при дослідженні ринку банківських послуг, які банками надаються юридичним особам, слід акцентувати увагу на наступних положеннях:

- найчастіше на ринку кредитних та депозитних банківських послуг спостерігається їх нерозривність від супровідних, так званих обслуговуючих (наприклад, ведення поточних рахунків юридичної особи, «зарплатні проекти», тощо). Враховуючи дану специфіку, при оцінці рівня конкурентоспроможності необхідно враховувати ефект заміщення [1];
- під час прийняття рішення щодо вибору конкретної банківської послуги юридична особа застосовує основні принципи виробничого підходу «дохід–витрати», оскільки банківська послуга для неї виступає або ресурсом отримання доходу (депозити), або витратами (кредит). Виходячи з цього, на нашу думку, в розрізі даної проблеми дослідження співвідношення цінових та нецінових факторів, які впливають на прийняття рішення, є недоцільним, оскільки якісні параметри (матеріальна база банку, кваліфікація персоналу, швидкість обслуговування клієнту щодо купівлі банківської послуги, графік роботи банку, рейтинг, надійність та репутація банку, реклама банківської послуги, асортимент банківських послуг, додаткове сервісне обслуговування банківської послуги, для споживача зводяться до мінімуму;
- на нашу думку, необхідно звернути увагу на розміщення банків при оцінці рівня конкурентоспроможності банківських послуг, які банк надає юридичним особам. До основних аргументів можна віднести те, що споживач-юридична особа при купівлі банківської послуги намагається мінімізувати власні фінансові витрати та отримати вигоду в розрізі співвідношення «час-ціна». В даному випадку можуть виникнути декілька варіантів розвитку подій: споживач готовий жертвувати ціною в бік зменшення часового лагу купівлі послуги, споживач не готовий жертвувати ціною в бік зменшення часового лагу купівлі послуги;
- вартість після продажного обслуговування є невід'ємним елементом, який необхідно враховувати при оцінці рівня конкурентоспроможності банківських послуг для фізичних осіб. На нашу думку, споживач-

юридична особа при прийнятті рішення щодо купівлі банківської послуги звертає увагу на витратну частину обслуговування даної послуги (вартість перерахунку коштів з одного поточного рахунку на інший в середині банку та між різними банками, наявність додаткових зборів, комісій тощо);

- на відміну від фізичних осіб, для споживачів – юридичних осіб одним із головних критеріїв виступає застосування інноваційних технологій в банку (наприклад, Інтернет-банкінг, нічний інкасатор тощо). Це можна пояснити тим, що найчастіше банки впроваджуючи інновації намагаються досягти цілі підвищення якості обслуговування за рахунок зниження часового лагу надання банківської послуги та збільшення операційного дня роботи банку.

Враховуючи вище зазначене основною метою механізму оцінювання конкурентоспроможності кредитних банківських послуг, що надаються юридичним особам є об'єктивне співставлення рівня витрат які споживач несе при купівлі банківської послуги в аналізованому банку. Даний процес повинен здійснюватись в залежності від потреб банку на етапі планування асортиментної та цінової стратегії банку.

Процес оцінки конкурентоспроможності кредитних банківських послуг повинен складатися з наступних етапів:

1) визначення конкурентного середовища банку;
2) співставлення основних характеристик банківської послуги банку, який аналізується з аналогічними (або субститутного ряду) банків-конкурентів на основі побудови матриць співставлення;
3) виявлення конкурентних переваг кожної окремої банківської послуги в порівняння з конкурентами;
4) пошук можливостей підвищення конкурентоспроможності банківської послуги банку, що аналізується.

Отже, на нашу думку для визначення рівня конкурентоспроможності кредитних банківських послуг необхідно здійснити порівняння за наступними критеріями: розмір авансового платежу, відкриття поточного рахунку, одноразові комісійні витрати при оформленні кредиту, комісійні витрати при супроводі кредиту, додаткові витрати (в залежності від цільового призначення кредиту), додаткові страхові витрати, географічний фактор. Зведення всіх цих критеріїв в єдину систему координат дасть змоги визначити різницю між витратами конкурентної банківської послуги та аналізованої за кожним критерієм в цілому та окремо.

Література

1. Іляшенко С. М. Інноваційний менеджмент : Підручник. – Суми : ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.

Олещук, М.Г. Специфіка оцінки рівня конкурентоспроможності кредитних банківських послуг, які надаються юридичним особам [Текст] / М.Г. Олещук // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: збірник тез VII Міжнародної науково-практичної конференції (18-19 жовтня 2012 р., м. Черкаси). – Черкаси: ЧІБС УБС НБУ, 2012. – С. 143-146.