

*С.Н. Ильяшенко, д-р экон. наук, проф.,
О.В. Прокопенко, канд. экон. наук, доц.,
Сумской государственной университет*

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ БАНКА

В современных условиях развития экономики Украины при тенденции роста количества банковских учреждений и внедрения инновационных методов оказания банковских услуг важной проблемой является управление конкурентным потенциалом банка.

Управление конкурентным потенциалом предлагается производить на основе оценки отдельных его составляющих, выявления и ликвидации узких мест каждой из них. Каждую составляющую конкурентного потенциала следует оценивать по совокупности показателей, характеризующих её.

Улучшение показателей сказывается на росте конкурентного потенциала банка. Однако достижение определенного уровня этих показателей связано с затратами. Поэтому значение показателей конкурентного потенциала следует повышать до того уровня, пока предельные затраты на повышение данного показателя будут меньше ожидаемых предельных ожидаемых результатов его использования.

Таким образом, управление конкурентным потенциалом банка необходимо производить на основе оптимизации его показателей. Для этого необходимо выбрать уровень каждого из показателей потенциала, соответствующий наибольшему результату от его использования.

Так, согласно экспертной оценке интеллектуальной составляющей конкурентного потенциала кредитно-финансовых учреждений, оптимальными для предприятий Сумской области значениями показателей являются: текучесть работников высокой квалификации – 0,35 %, удельный вес инженерно-технического персонала и научных работников – 80-85 %, показатель изобретательской (рационализаторской) активности – 1 %, показатель образовательного уровня – 70-80 %.

Использование оптимальных (эталонных) значений показателей конкурентного потенциала банка позволит эффективно распределять финансовые ресурсы на управление конкурентным потенциалом.

Авторы предлагают рассчитывать интегральный показатель конкурентного потенциала по формуле:

$$\check{I}_i = \sum_{i=1}^n (1 - \delta_i) \cdot B_i,$$

где Π_i – значение i -го показателя;
 n – количество показателей;
 δ_i – относительная оценка i -го показателя;
 B_i – весомость i -го показателя.

При этом δ_i рассчитывается по следующим правилам:

а) если большее значение показателя является лучшим:

$$\delta_i = \frac{\check{I}_i}{\check{I}_{opt}}, \text{ если } 0 \leq \Pi_i < \Pi_{opt};$$

$$\delta_i = 1, \text{ если } \Pi_{opt} \geq \Pi_i \geq 1,$$

где Π_{opt} – оптимальное значение показателя;

б) если меньшее значение показателя является лучшим:

$$\delta_i = \frac{\check{I}_{opt}}{\check{I}_i}, \text{ если } \Pi_{opt} > \Pi_i \geq 1;$$

$$\delta_i = 1, \text{ если } 0 \leq \Pi_i \leq \Pi_{opt}.$$

При использовании данного теоретико-методологического подхода к управлению конкурентным потенциалом показателя, превышающие оптимальный уровень, не будут искусственно завышать интегральный показатель конкурентного потенциала. Рассчитанный интегральный показатель позволяет идентифицировать область конкурентного потенциала банка, сделать выводы о его достаточности и принять решение о дальнейшем его формировании и развитии. В свое время оценки отдельных составляющих конкурентного потенциала позволяют конкретизировать направления его повышения.

Ильяшенко, С.Н. Управление конкурентным потенциалом банка [Текст] / С.Н. Ильяшенко, О.В.

Прокопенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник тез доповідей X Всеукраїнської науково-практичної конференції (22-23 листопада 2007 р): у 2-х т. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – Т.1. – С. 12-14.