

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

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КОНКУРЕНТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ БАНКА

Постановка проблемы. 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.

В области банковского менеджмента сегодня существуют обстоятельные научные и учебно-методические издания (например, [2]).

При всей многогранности исследований в данной области сегодня не существует совершенного подхода к управлению конкурентным потенциалом банка по системе показателей, характеризующих его.

Целью работы является формирование теоретико-методического подхода к управлению конкурентным потенциалом банка на основе оценки и оптимизации показателей, характеризующих его.

Изложение основного материала. Для достижения цели авторами поставлены следующие задачи: выделить основные функции управления конкурентным потенциалом банка, усовершенствовать методику оценки его конкурентного потенциала, разработать подход к оценке конкурентного потенциала банка на основании использования оптимальных значений показателей, характеризующих его.

Основой управления интеллектуальным потенциалом является анализ результативности использования, обоснование вариантов стратегического развития предприятия, которые предусматривают, прежде всего, анализ и оценку достаточности интеллектуального потенциала для их реализации.

По мнению авторов, эффективное управление конкурентным потенциалом банка предполагает выполнение функций, представленных на рис. 1.



Рис. 1. Основные функции управления 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 результатов его использования.

Согласно закону убывающей отдачи [3], последовательное присоединение добавочных единиц переменного ресурса к фиксированному ресурсу, начиная с определенного момента, приводит к уменьшению добавочного или граничного продукта, получаемого в расчете на каждую дополнительную единицу переменного ресурса.

Для определения оптимального уровня показателей, характеризующих интеллектуальный потенциал предприятия, необходимо сравнить ожидаемые от его использования предельные результаты с ожидаемыми предельными затратами на его повышение (рис. 2).

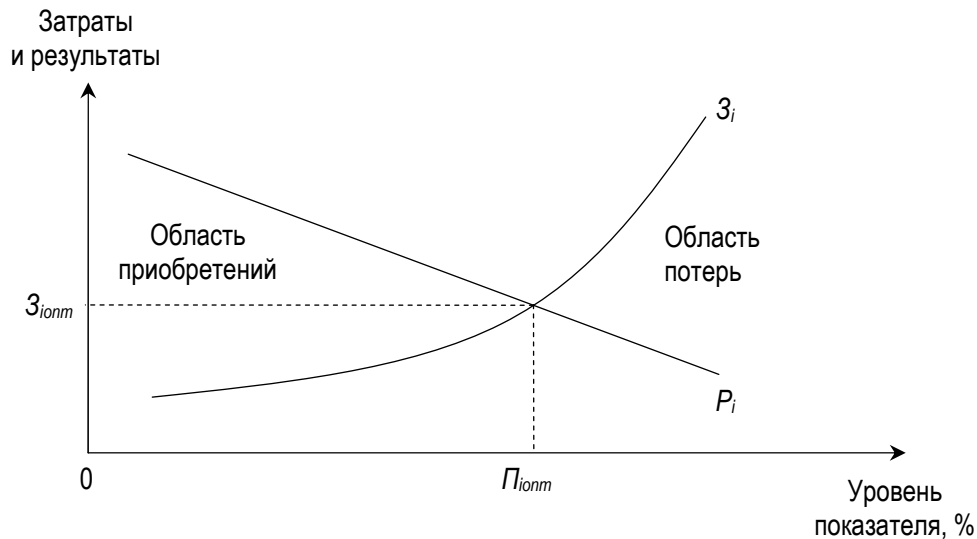


Рис. 2. Определение оптимальных уровней показателей, характеризующих конкурентный потенциал банка

Таким образом, значение показателей конкурентного потенциала необходимо повышать до того момента, пока предельные затраты (Z_i) на повышение данного показателя будут меньше ожидаемых предельных результатов (P_i) от него. Превышение оптимального уровня для предприятия не принесет дополнительных ожидаемых результатов и является убыточным. Оптимальное значение показателя, характеризующего конкурентный потенциал, определяется точкой пересечения кривых P_i и Z_i (на рис. 2 это уровень показателя P_{ionm} и затраты на его достижение Z_{ionm}).

Если ожидаемые предельные затраты от увеличения уровня показателя будут превышать ожидаемые предельные результаты ($P_i < Z_i$), то существующий уровень показателя целесообразно повышать. Если же наоборот ($P_i > Z_i$), то увеличение уровня показателя экономически нецелесообразно.

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

Так, согласно экспертной оценке интеллектуальной составляющей конкурентного потенциала кредитно-финансовых учреждений, оптимальными для предприятий Сумской области значениями показателей являются [1]: 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:

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

где P_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:

$$\delta_i = \frac{P_i}{P_{opt}}, \text{ если } 0 \leq P_i < P_{opt},$$
$$\delta_i = 1, \text{ если } P_{opt} \geq P_i \geq 1,$$

где P_{opt} – оптимальное значение показателя;

б) если меньшее значение показателя является лучшим:

$$\delta_i = \frac{P_{opt}}{P_i}, \text{ если } P_{opt} > P_i \geq 1,$$
$$\delta_i = 1, 0 \leq P_i \leq P_{opt}.$$

При использовании такого подхода к управлению конкурентным потенциалом показатели, 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.

Выводы. Таким образом, авторами выделены основные функции управления конкурентным потенциалом банка, усовершенствована методика оценки его конкурентного потенциала, разработан подход к оценке конкурентного потенциала банка на основании использования оптимальных значений показателей, характеризующих его.

Интегральным результатом работы является разработка нового теоретико-методического подхода к управлению конкурентным потенциалом банка, который основан на использовании оптимальных значений

показателей, характеризующих его. Данный подход, в отличие от многих существующих методических подходов, позволяет исключить трудоемкий процесс поиска аналогичных предприятий для формирования базы сравнения, и, что наиболее важно, – избежать неэффективного вложения денежных средств на повышение показателей конкурентного потенциала.

Последующие исследования авторы планируют направить на разработку организационно-экономического механизма управления конкурентным потенциалом банка.

Список литературы

1. Ильяшенко С.Н., Прокопенко О.В., Журавлев М.Н. Методические подходы к управлению интеллектуальным потенциалом предприятия // Управління розвитком: Збірник наукових статей. – Харків: Видавництво ХНЕУ, 2006. – № 3. – С. 12-15.
1. Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В. Стратегічний менеджмент банку: Навчальний посібник. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2003. – 734 с.
2. Мельник Л.Г., Каринцева А.И. Экономика предприятия: Конспект лекций: Учебное пособие. – Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2002. – 400 с.

Получено 19.11.2007

Ильяшенко, С.Н. Методические подходы к управлению конкурентным потенциалом банка [Текст] / С.Н. Ильяшенко, О.В. Прокопенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. - Суми: УАБС НБУ, 2007. – Вип.21. - С. 287-292.