

НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ МАГІСТРІВ-БАНКІРІВ

Складового формування професійних компетенцій магістра-банкiera, що надає якість дослідника, є науково-методичне забезпечення його підготовки. Таким є, насамперед, оволодіння науковими методами дослідження ринкового середовища, що оточує банк, живить його, дає можливість отримати прибуток.

Ринкове середовище банку постійно змінюється, що зумовлено різноманітністю потреб у банківських послугах його клієнтурі. Банківський ринок задовольняє будь-яку з них, маючи всі атрибути ринку з характерними для них особливостями:

— об'єкти — специфічні банківські продукти, в основі яких лежить купівля-продаж грошей як у готівковій, так і безготівковій формах;

— суб'єкти — банківські установи, підприємства, населення тощо;

— попит і пропозиція; попит на гроші є одночасно їх пропозицією;

— ціна банківського кредиту — процент; джерелом його сплати є прибуток позичальника;

— специфічна інфраструктура: банківський ринок насичений особливими комунікаціями, котрі забезпечують купівлю-продаж банківських послуг на сонові попиту і пропозиції на них.

Суб'єкти банківського ринку формують ринкове середовище, котре визначає характер діяльності комерційного банку та повинно обов'язково досліджуватися у двох таких аспектах:

— макросередовище, в якому функціонує банк;

— мікросередовище самого банку.

Макросередовище комерційного банку формується зовнішніми факторами, якими виступають:

— природні умови;

— економічні;

— демографічні;

— науково-технічні;

— соціально-культурні;

— політичні.

Засобами аналізу можна виявити вплив кожного з цих факторів на формування прибутку банку.

Мікросередовище комерційного банку — це взаємовідносини всередині самого банку, що прямо впливають на формування депозитів, асортименту послуг банку, конкурентного середовища, стосунків з контактними аудиторіями. Останніми є засоби масової інформації, фінансові органи, державні установи, громадськість тощо. Від ступеня досконалості цих стосунків залежить успіх банку на ринку.

Аналіз макро- та мікросередовища банку є необхідною умовою досягнення ним конкурентних переваг, посилення конкурентної позиції за рахунок розширення асортименту банківських послуг, кращої їх якості, ефективного розвитку мережі банківських установ, дійової реклами, високої культури відносин з клієнтурою — юридичними та фізичними особами. Конкурентні переваги є індивідуальними для банку, мають забезпечувати високу та тривалу ефективність його функціонування. Визначення конкурентних переваг банку повинно ґрунтуватися на аналітиці сильних та слабких сторін діяльності банку. Конкурентні переваги досягаються тоді, коли споживачі послуг банку впевнені, що отримають користь від користування ними. Тому посилення конкурентної позиції неможливо без дослідження попиту клієнтури на послуги банку та формування цього попиту, що залежить від численних політичних, економічних, соціальних, технічних факторів. Такими факторами є прийняття нових законодавчих актів, розвиток малого бізнесу, зміна цін на банківські послуги, зростання конкуренції з небанківськими фінансовими установами, платоспроможність клієнтів тощо.

Важливими у цьому аспекті є спостереження за банківським ринком, його підприємницьким сектором та сектором фізичних осіб. Таке спостереження є системним аналізом ринкової ситуації, що виявляє тенденції. Показниками спостереження за підприємницьким сектором є прибутковість підприємства, його оборот, основний капітал, поточні зобов'язання, заборгованість тощо. Не виключається використання у дослідженні для повноти спостереження інших показників.

Підприємницький сектор ринку постійно стикається з проблемою потреби грошей, що задовольняється через кредит. Сектор фізичних осіб, як правило, має надлишок грошових коштів та формує банківські депозити.

Зростання прибутковості банку нагально вимагає дослідження факторів поведінського принципу фізичних осіб, котрі, за своєю

чисельністю, є основною клієнтурою банку. Серед цих факторів: привід для отримання послуги банку, її якість, інтенсивність використання банківських послуг.

Таким чином, одним із способів наукового забезпечення формування професійних компетенцій магістра-банкiera є аналіз ринкового середовища, вивчення його специфіки з метою ефективного управління банком та прогнозування.

О. В. Міненко, асистент,
кафедра стратегії підприємств

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ВИКЛАДАЧІВ БІЗНЕС-ДИСЦИПЛІН

Історично так склалося, що освіта завжди забезпечувала зв'язок науки, результатом діяльності якої були наукові знання, з практикою, що реалізується через виробничу, соціальну чи іншу діяльність.

Іншими словами, освіта зв'язана з забезпеченням можливості осягнення знань та досвіду, накопиченого людством, що включатиме наукові знання, квазінаукові знання та повсякденні знання.

На сьогодні питання бізнес-освіти обговорюється в широкому колі науковців, таких як Д. Біліморі, С. Брукфілд, Л. Бернс, Дж. Чемпо, М. Карлай, К. Кристенс, А. И. Наумов, Б. Киселева, Н. М. Євдокимова та ін.

Сьогодні очевидним стало те, що сутність бізнес-освіти заключається як у набутті, так і в застосуванні знань. Отож зрозуміло, що тим, хто приймає участь у процесі підготовки фахівців, слід йти далі, не обмежуючись лише аспектом викладання. Ми повинні звернути увагу ще й на процес навчання, а не на передачу знань: те, як ми викладаємо, повинно мати таке саме значення, як і те, що ми викладаємо. Для процесу оптимізації процесу навчання економічних дисциплін (і не тільки), сьогодні безумовно необхідно:

- поставити на передній план і навчання, і його відповідність існуючим потребам і умовам;
- більше цікавитись тим, як люди навчаються, і досліджувати нові, нетрадиційні й експериментальні методи навчання, зверта-