

عنوان مقاله:

ظرفیت سنجی بانک ملت برای کسب درآمد از محل کارمزد ارائه خدمات) کارمزد ضمانتنامه، LC و... (، باتاکید بر سود اوری و ارائه الگوی مناسب مدیریت ظرفیت) با استفاده از مدل SWOT و تکنیک اولویت بندی AHP

محل انتشار:

اولین همایش ملی بهبود کسب و کار، کارآفرینی توسعه در بستر اقتصاد مقاومتی (سال: 1394)

تعداد صفحات اصل مقاله: 26

نویسندگان:

رضا پیرایش - استادیار گروه مدیریت و حسابداری دانشگاه زنجان

جواد کرمی

خلاصه مقاله:

تغییرات و تحولات عمده صورت گرفته در سیستم بانکداری ایران، بانک ملت را با چالش های جدیدی مواجه کرده است: تغییر ساختار دولتی به خصوصی، ازدیاد رقبا و رقابت شدید آنان برای بدست آوردن سهم بازار بیشتر، گران و هزینه زا شدن چهار سپرده بانکی و... این بانک را به سمت افزایش درآمد های غیر مشاع (کسب درآمد از محل کارمزد خدمات) سوق داده است [1]. در این مقاله محقق اطلاعات مورد نیاز خود را به روش مصاحبه با خبرگان و مطالعات علمی و کتابخانه ای جمع اوری کرده است. در بخش اول مقاله، برای تعیین ظرفیت درآمد های حاصل از کارمزد خدمات بانک ملت از مدل برنامه ریزی استراتژیک SWOT و مدل های ارزیابی عوامل درونی IFE و عوامل بیرونی EFE استفاده شده است. به این دلیل که در مدل ارزیابی عوامل درونی (IFE) و بیرونی (EFE) (، بانک ملت به ترتیب نمره 2,25 و 1,75 را کسب نموده است بنابراین این بانک در بکارگیری از ظرفیت مناسب خود در زمینه ارائه خدمات به منظور کسب درآمد های غیر مشاع موفق نبوده است. در بخش آخر مقاله برای ارتقاء ظرفیت خدمات غیر مشاع بانک ملت چند استراتژی، ST، SO، WO و WT پیشنهاد می گردد. از میان استراتژی های گفته شده، استراتژی تدافعی (WT) (عنوان استراتژی اصلی بانک انتخاب می شود که حدود 12 عامل اصلی برای استراتژی تدافعی توسط محقق پیشنهاد می گردد. به جهت هزینه زا بودن این عوامل، محقق آنها را به روش AHP اولویت بندی نموده است.

کلمات کلیدی:

کارمزد های حاصل از ارائه خدمات، درآمد های غیر مشاع، بانک ملت، مدل SWOT و تکنیک AHP

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/512256>

