

Едвін Чуквуемека Ідоко, Джеральд Нвора Небо, Стивен Ікечукву Укенна

Детермінанти показників реалізації продавців на місцях у депозитних банках: чи виконує свою роль організаційна прихильність?

Тенденція продавців на місцях у депозитних банках в країнах Африки на південь від Сахари до самоусунення зростає. Причиною цього є здебільшого провали в отриманні запланованих обсягів продажів. Незважаючи на очевидні наслідки нецільової доставки для фінансового стану депозитних банків, має місце недостатнє висвітлення інформації, що веде до нерозуміння факторів, які прогнозують ефективність роботи продавців на місцях у певних регіонах Африки південніше Сахари. У статті емпірично досліджено попередні цільові показники продажів продавців на місцях у депозитних банках Нігерії, що є надзвичайно конкурентними і спеціалізуються на фізичних операціях із готівкою. Досліджено також посередницький вплив організаційної прихильності стосовно визначених антецедентів на ефективність цільових продажів продавців на місцях у депозитних банках. Вибірка складалася з 334 продавців на місцях із 17 депозитних банків південно-східної Нігерії; використано опитувальник для самостійного заповнення. Зібрані дані проаналізовано за допомогою моделювання структурними рівняннями та програмного забезпечення AMOS 25.0. Перевірено надійність, конвергенцію та дискримінантну валідність. Підтверджено значущі та позитивні взаємозв'язки мотивації, прихильності та задоволення роботою. Виявлено, що сприйняття ролей та робоче середовище негативно й суттєво впливають на реалізацію цільових показників продажів. Набір кваліфікаційних навичок не демонструє статистичної підтримки. Організаційна прихильність, як посередник, вказує на додатковий частковий посередницький вплив на детермінанти та цільові показники продажів. Розуміння як економічних, так і орієнтованих на людину змінних має вирішальне значення для покращення роботи продавців на місцях. Запропоновано теоретичну базу та напрямки подальших досліджень.

Ключові слова: антецеденти, медіатор, депозити, мобілізація депозитів, банківські клієнти, Нігерія, моделювання структурними рівняннями

Класифікація JEL: M31, G21, M12



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Эдвин Чуквуемека Идоко, Джеральд Нвора Небо, Стивен Икечукву Укенна

Детерминанты показателей реализации продавцов на местах в депозитных банках: выполняет ли свою роль организационная приверженность?

Тенденция продавцов на местах в депозитных банках в странах Африки южнее Сахары к самоустранению растет. Причиной этого в большинстве случаев являются провалы в получении запланированных объемов продаж. Несмотря на очевидные последствия нецелевой доставки для финансового состояния депозитных банков, имеет место недостаточное освещение информации, что ведет к непониманию факторов, прогнозирующих эффективность работы продавцов на местах в некоторых регионах Африки на юг от Сахары. В статье эмпирически исследованы предыдущие целевые показатели продаж продавцов на местах в депозитных банках Нигерии, которые являются чрезвычайно конкурентными и специализируются на физических операциях с наличными. Исследовано также посредническое влияние организационной приверженности относительно определенных антецедентов на эффективность целевых продаж продавцов на местах в депозитных банках. Выборка состояла их 334 продавцов на местах из 17 депозитных банков юго-восточной Нигерии; использована анкета для самостоятельного заполнения. Собранные данные проанализированы с помощью моделирования структурными уравнениями и программного обеспечения AMOS 25.0. Проверены надежность, конвергенция и дискриминантная валидность. Подтверждены значимые положительные взаимосвязи мотивации, приверженности и удовлетворенности работой. Обнаружено, что восприятие ролей и рабочая среда отрицательно и существенно влияют на реализацию целевых показателей продаж. Набор квалификационных навыков не демонстрирует статистической поддержки. Организационная приверженность, как посредник, указывает на дополнительное частичное посредническое влияние на детерминанты и целевые показатели продаж. Понимание как экономических, так и ориентированных на человека переменных имеет решающее значение для улучшения работы продавцов на местах. Предложена теоретическая база и направления дальнейших исследований.

Ключевые слова: антецеденты, медиатор, депозиты, мобилизация депозитов, банковские клиенты, Нигерия, моделирование структурными уравнениями

Классификация JEL: M31, G21, M12



Статья находится в открытом доступе и может распространяться на условиях лицензии [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license, что позволяет неограниченное повторное использование, распространение и воспроизведение на любом носителе при условии наличия соответствующей ссылки на оригинальную версию статьи.