

Отзыв

на автореферат диссертации Штезеля Андеря Эрвиновича
«Управление продажами банковских услуг и продуктов в современных условиях конкурентной рыночной среды», представленной на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: маркетинг

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью разработки теоретических и прикладных основ повышения эффективности межбанковской конкуренции на федеральном и региональном уровне, прежде всего за счет идентификации и активизации маркетинговых резервов деятельности современных кредитных организаций.

Современная банковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики, находящаяся на пороге качественных изменений, естественным следствием которых является возрастание конкуренции на рынке банковских услуг. Финансовый кризис 2014-2015 гг. преопределил новый баланс сил: банки с государственным участием и частные кредитные организации. Следует отметить, что в западной практике эффективность маркетинговой деятельности на кредитном рынке обусловлена маркетинговыми стратегиями двух видов участников: кредитными организациями и небанковским структурами. Таким образом, в российской практике банковского дела имеются свои особенности, которые необходимо преодолеть, чтобы рынок банковских услуг принял цивилизованный вид, соответствующий требованиям глобального финансового рынка.

Создание условий для совершенствования маркетинговой деятельности на рынке банковских услуг является одним из ключевых факторов эффективной реализации конституционного принципа единства экономического пространства и свободного перемещения финансовых услуг. В связи с этим существует объективная необходимость решения вопросов формирования и регулирования маркетинговой среды на рынке банковских услуг, обеспечивающей эффективное распределение ресурсов, максимальное удовлетворение потребностей общества и личности, как на федеральном, так и на региональном уровне.

Особую актуальность развитие системы продаж имеет для сегмента регионально ориентированных кредитных организаций. Региональные банки тесно связаны с территорией своего функционирования и поэтому способны оказать существенное влияние на развитие отраслей экономики, малого бизнеса, сберегательную активность населения. Однако они не обладают преимуществами в

