

Отзыв

на автореферат диссертации Штезеля Андеря Эрвиновича на тему «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

Глобализация финансового рынка, интенсивное развитие банковских коммуникационных и информационных технологий, усиление конкуренции повышают значимость обоснования маркетинговых инструментов, способных формировать и поддерживать конкурентные преимущества коммерческих банков на динамично растущих рынках.

При этом поиск экономических инструментов, технологий и направлений повышения конкурентоспособности особо актуален для многофилиальных коммерческих банков на этапе современного посткризисного восстановительного роста. Это обусловлено наличием ряда проблем, среди которых наиболее важными представляются следующие.

Во-первых, развивающийся российский рынок банковских услуг, обеспечивающий достаточно высокий уровень маржи по сравнению с рынками развитых стран, является весьма привлекательным для иностранных финансовых структур, приход которых на финансовые рынки России приводит к повышению концентрации рынка, и, как следствие, - увеличению конкурентного давления.

Во-вторых, сформировавшаяся в последние годы тенденция роста российской экономики и развития её реального сектора привели к снижению доходности спекулятивных инструментов, традиционно служивших основным источником прибыли для банков, что, в свою очередь, обусловило значительное обострение конкурентной борьбы за ресурсную и клиентскую базу, способствовало агрессивной региональной экспансии филиальных сетей коммерческих банков.

В-третьих, в период реформирования российской экономики произошло существенное изменение системы ценностей потребителей

банковских услуг, смещение акцента с ценовых характеристик продукта на сервисные (комфорт, скорость и качество), что повышает значимость разработки и реализации современных технологий удовлетворения спроса клиентов с учетом данных императивов.

В-четвертых, в сложившихся условиях важным моментом представляется выявление перспектив сохранения российскими банками стратегических конкурентных преимуществ на национальном финансовом рынке, несмотря на усиление присутствия зарубежных компаний. Это требует изучения страновых особенностей становления рынка банковских услуг, выявления основных тенденций развития, адаптации наиболее эффективных и рациональных подходов и моделей, применяемых в зарубежной банковской практике, к российским условиям, обоснования комплекса технологий повышения эффективности работы с клиентами в условиях конкуренции.

Указанные проблемы усиливают значимость разработки и реализации эффективных маркетинговых технологий повышения конкурентоспособности отечественных коммерческих банков на локальных рынках.

Содержательный анализ автореферата указывает на наличие и апробацию оригинальной авторской концепции, характеризующей возможности и перспективы мобилизации маркетингового потенциала коммерческого банка на основе актуализации системы продаж банковских услуг и продуктов и внедрения в нее активных и комбинированных форматов продаж.

Тем не менее, анализ содержания автореферата позволил сформулировать следующие замечания:

1) Автореферат диссертационной работы не содержит результатов функционально-стоимостного маркетингового анализа, отражающего взаимосвязь между эффективной организацией продаж и формированием результирующих показателей деятельности кредитной организации.

2) Представляется целесообразным дальнейшее развитие классификации каналов и форматов продаж в сегменте домохозяйств, корпоративных потребителей и межбанковском рынке.

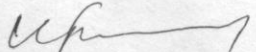
3) В автореферате необходимо было привести более подробное экономическое обоснование авторских предложений в части развития системы продаж многофилиальной кредитной организации.

Указанные замечания носят рекомендательный характер и не снижают достаточной научной и практической ценности рецензируемой работы. Судя по автореферату, диссертация Штезеля А.Э. отвечает квалификационным требованиям Высшей Аттестационной Комиссии, а ее автор Штезель Андрей Эрвинович заслуживает присуждения ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг).

Профессор кафедры «Менеджмента, маркетинга
и организации производства»

ФГБОУ ВПО Волгоградский

государственный технический университет,

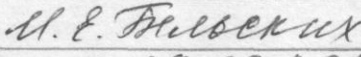
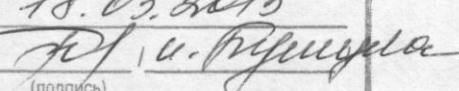
доктор экономических наук, профессор  И.Е. Бельских

Адрес: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Волгоградский государственный технический университет», Россия, 400005, Волгоград, пр. им. Ленина, 28

Телефон.: Телефон: (8442) 24-84-80

e-mail: mmiop@vstu.ru, igbelvolgograd@rambler.ru




18.03.2015
отдела 
(подпись)

