

Содержание:

Введение

На сегодняшний день именно банки являются неотделимой частью всей экономики всех стран мира. Банковская система имеет большое влияние на другие системы, выполняет целый ряд стратегических задач и функций. Даже небольшое отклонение в работе этой системы повлечет за собой изменения во всех отраслях экономики и затронет все хозяйствующие субъекты. Российская банковская система очень сильно зависит от всех факторов экономики, поступающих как из вне, так и внутри страны.

Банк имеет отношения и с конкурентами, и с клиентами. Среди клиентов могут быть как частные физические и юридические лица, так и государственные структуры. Эти отношения могут возникнуть в результате кредитной деятельности или с целью привлечения средств во вклады, также с целью обслуживания счетов клиентов по переводам средств в другие отделения и банки страны и мира в целом. Также к ним относят операции с ценными бумагами, операции, связанные с купле-продажей иностранной валюты.

По сравнению с западными странами в нашей стране банковскими продуктами пользуется не самая большая масса населения. Порядка 40-50 % наших граждан не прибегают к услугам банков. Но все-таки наблюдается значительный рост потребностей населения в банковском секторе. И этот рост растет с прогрессирующей силой. Многие клиенты после кризиса 2008-2010 годов прибегают к услугам банков в сфере кредитования. Во время кризиса многие клиенты приносили свои сбережения в вклады. Сейчас очень многие банки предлагают своим клиентам услуги по оплате коммунальных платежей, государственных сборов и налогов. Очень многие компании заключают с банками коммерческие предложения по обслуживанию зарплатных проектов.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в нашей стране рынок предоставляемых банками продуктов и услуг продолжает расти и находится на этапе стремительного развития.

На современном этапе экономического развития Российской Федерации банковские продукты и услуги являются важным элементом процессов, протекающих в

национальной экономике. Уровень и масштабы кредитной активности субъектов взаимодействия обеспечивают высокие темпы развития страны, способствуют повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности не только банковского сектора, но и росту благосостояния населения расширяя возможности сферы потребления благ, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Однако рост банковского бизнеса, связанный с усложнением его характера, при постоянном расширении спектра предложения банковских продуктов и услуг, в т.ч. и в сфере потребительского кредитования, сопровождается повышением рисков связанным с кредитованием. В этой связи приоритетной для банковского сектора является задача теоретического и практического применения мероприятий по укреплению финансовой устойчивости кредитных организаций и банковского сектора в целом за счет знаний механизмов и сущности, видов и перспектив развития банковских продуктов и услуг.

Актуальность научно-практических исследований по банковским продуктам и услугам обуславливается возрастающей значимостью данного вида бизнеса для расширения потребительских возможностей конкретного члена общества и развития национальной экономики РФ в целом. А в разрезе коммерческих банков, получающих прибыль от осуществления данного вида продуктов и услуг, в целях совершенствования концептуальных подходов к возможностям антикризисного регулирования данной деятельности.

1.1 Рынок банковских услуг: особенности и пути развития

Банк – кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности, следующие банковские операции:

привлечение во вклады денежные средства физических и юридических лиц;

размещение этих средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности;

открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.[1]

Деятельность банка носит производительный характер. Продуктом банка является формирование платежных средств (денежной массы), а также разнообразные

услуги в виде предоставления кредитов, гарантий, поручительств, консультаций, управления имуществом.

В условиях рынка банки являются ключевым звеном, питающим народное хозяйство дополнительными денежными ресурсами. По своему местоположению банки оказываются ближе всего к бизнесу, его потребностям, меняющейся конъюнктуре. Таким образом, рынок неизбежно выдвигает банк в число основополагающих, ключевых элементов экономического регулирования.

Деятельность банковских учреждений так многообразна, что их действительная сущность оказывается неопределенной. В современном обществе банки занимаются самыми разнообразными видами операций. Они не только организуют денежный оборот и кредитные отношения. Через них осуществляется финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях посреднические сделки и управление имуществом. Кредитные учреждения осуществляют консультирование, участвуют в обсуждении народнохозяйственных программ, ведут статистику, имеют свои подсобные предприятия. Словом, создается впечатление не о специфике, а о многоликости сути банка. В разряд его деятельности подключаются такие ее виды, которые могут выполнять и другие учреждения.

Кризис на финансовых рынках непосредственно отражается на банковской деятельности. Банковская система одной из первых принимает на себя негативные последствия кризиса, что проявляется в следующем:

кризис неплатежей — несвоевременное исполнение обязательств перед клиентами;

неплатежеспособность клиентов банка;

невозможность заимствования денежных средств на рынке межбанковского кредита;

ухудшение качества кредитного портфеля.

Коммерческие банки – основное звено кредитной системы. Они выполняют практически все виды банковских операций. Исторически сложившимися функциями коммерческих банков являются прием вкладов на текущие счета, краткосрочное кредитование промышленных и торговых предприятий, осуществление расчетов между ними. В современных условиях коммерческим

банкам удалось существенно расширить прием срочных и сберегательных вкладов, средне- и долгосрочное кредитование, создать систему кредитования населения (потребительского кредита).

Коммерческие банки создаются на паевых или акционерных началах и могут различаться: по способу формирования уставного капитала (с участием государства, иностранного капитала и др.), по специализации, по территории деятельности, видам совершаемых операций и т.д.

Средства коммерческих банков делятся на:

собственные (уставный фонд, резервный фонд и другие фонды, образованные за счет прибыли);

привлеченные (средства на счетах предприятий, их вклады и депозиты, вклады граждан и т.д.).

Инвестиционные операции коммерческих банков связаны в основном с куплей-продажей ценных бумаг правительства и местных органов власти.

Коммерческие банки выполняют расчетно-комиссионные и торгово-комиссионные операции, занимаются факторингом, лизингом, активно расширяют зарубежную филиальную сеть и участвуют в многонациональных консорциумах (банковских синдикатах).

Коммерческие банки — банки, непосредственно обслуживающие предприятия и организации, а также население — своих клиентов. Коммерческие банки выступают основным звеном двухуровневой банковской системы. Независимо от формы собственности коммерческие банки являются самостоятельными субъектами экономики

1.2 Основные направления развития рынка банковских услуг

Сегодня проблема розничных банков состоит в том, что клиентам предлагается перенасыщенный ассортимент стандартных продуктов и услуг, ко многим из которых потребители фактически утратили интерес. Исследовательские разработки розничные банки проводят, главным образом, в целях совершенствования процессов операционной деятельности, создания новых

дистрибуционных каналов и сложных корпоративных банковских продуктов. Объемы внедрения ими инновационных потребительских банковских продуктов и услуг были в последнее время чрезвычайно мизерными.

Сегментация потребителей по таким категориям как доход, возраст и пол уже себя не оправдывает, необходимы мощные аналитические инструменты для дифференциации массового рынка и разделения его на большое число относительно однородных групп.

Конец формы

Однако сегодня розничные банки не в состоянии эффективно использовать те огромные объемы данных, которые они хранят для изучения своих клиентов.

Тенденции развития российского рынка кредитования населения связаны с устранением назревших в этой сфере проблем. Можно выделить следующие проблемы кредитования населения: проблема недобросовестной конкуренции и тесно связанная с ней информационная проблема. Проводимые рекламные компании, маркетинговые мероприятия не в полной мере предоставляют заемщикам важную информацию об аспектах и проблемах банковского кредитования, в частности, о реальной стоимости кредита.

Вторая причина снижения спроса на кредитование — дополнительные платежи, которые заемщику приходится платить помимо погашения основного долга и процентов по кредиту. К ним можно отнести единовременные платежи: первоначальный взнос, плата за открытие, ведение счета клиента, комиссия за предоставление кредита, ежемесячные платежи: комиссия за ведение ссудного дела, комиссия при предоставлении кредита, комиссия за расчетно-кассовое обслуживание, комиссия за организацию кредита, за ведение кредитного досье и т. д. В результате суммирования всех дополнительных плат общая процентная ставка вырастает в несколько раз, даже при условии получения так называемого беспроцентного кредита.

Ограничением роста кредитования для многих банков являются также размеры их ресурсной базы и капитализации. На стоимость банковского бизнеса оказывают влияние также и нематериальные активы: известный бренд, знания и опыт ключевых сотрудников, отношения с клиентами и партнерами, использование передовых технологий, связей с правительственными организациями, социальная ответственность бизнеса и т. д.

Наиболее серьезную угрозу для банка, входящего в холдинг или группу является возможность распространения риска, так как источником проблем его финансовой устойчивости может стать риск других членов группы. Существует еще одна угроза для финансовой стабильности банка — члена группы. Поэтому, когда надзор за участниками холдинга ведется разными контролирующими органами и в различных режимах, или когда они являются нерегулируемыми компаниями в группе, имеет место риск неадекватной оценки капитала, и орган надзора в этом случае не будет иметь полного представления о масштабах риска. В этой части надзорной практики деятельности Банка России нуждается в совершенствовании.

Таким образом, среди основных проблем банковского рынка можно выделить: перенасыщение ассортимента банковских продуктов на рынке, недостаточное внимание банков к сегментации рынка, недобросовестная конкуренция банков в сфере кредитования населения, высокая стоимость дополнительных затрат по получению кредита, ограниченность банковских ресурсов. Наличие проблем на банковском рынке снижает эффективность деятельности банков, что в итоге ухудшает положение финансовой системы страны. Ввиду этого необходимо рассмотреть направления развития рынка банковских услуг России.

1.3. Основные направления развития рынка банковских услуг России

Розничным банкам следует предоставлять клиентам более удобный финансовый сервис. Им необходимо разнообразить свои услуги и сделать банковские продукты простыми и доступными для потребителя, если они хотят выдерживать конкуренцию со стороны небанковских институтов (например, супермаркетов и автомобилестроительных компаний, тоже осваивающих банковский бизнес), финансовый сервис которых в последнее время вызывает все больший и больший интерес у клиентов.

Совершенствование процессов сегментации клиентов напрямую зависит от четкого понимания банками поведенческих черт и мотивации потребителей. Один из главных моментов здесь заключается в том, что наиболее полную информацию о клиентах банки могут получить через взаимодействие с ними по электронным каналам. Перевод клиентов из традиционных банковских отделений на онлайн-платформы должен стать приоритетным направлением в деятельности розничных банков, реализовав которое они получат возможность досконально изучать

и понимать поведение потребителей.

Банки должны быть заинтересованы в том, чтобы процентные ставки по кредитам были «открытыми», поскольку это напрямую связано с платежеспособностью заемщика, а значит и с уменьшением риска невозврата кредита. Первым шагом в борьбе с недобросовестной конкуренцией стали Рекомендации кредитным организациям по стандартам раскрытия информации при предоставлении потребительских кредитов, разработанные Федеральной антимонопольной службой (ФАС) и Центральным банком Российской Федерации, принятие закона о кредитных историях, а также рассмотрение Государственной Думой законопроекта о потребительском кредитовании.

Банки, занимающиеся кредитованием населения, должны активизировать депозитную политику по аналогии с зарубежным опытом, который свидетельствует о том, что значительным источником ресурсной базы потребительского кредитования являются вклады физических лиц. Развитие сравнительно новых видов кредитов (кредиты на образование, кредиты молодым семьям на хозяйственное обзаведение и т. п.) также требуют увеличения ресурсов. В связи с этим банкам необходимо обеспечить рост и оптимизацию структуры ресурсной базы посредством диверсификации привлеченных источников с учетом их преимуществ и недостатков. Реализация этой задачи возможна на основе развития таких способов привлечения ресурсов, как: расширение Банком России инструментов рефинансирования; их универсальности и доступности для банков; размещения коммерческими банками собственных облигаций на рынке ценных бумаг; секьюритизации кредитного портфеля.

Необходима разработка и усовершенствование стандартизированных банковских продуктов — созданных на основе маркетинговых исследований рынка, максимально понятных для конечных потребителей. Такими продуктами могут быть: кредитные карты, автокредиты, экспресс-кредитование, кредиты молодым семьям на обзаведение хозяйством, ипотечное кредитование и др.

Для повышения качества обслуживания, необходимо повысить профессионализм и материальную заинтересованность непосредственных менеджеров работающих с клиентами, путем внедрения материальных и нематериальных методов стимулирования продаж кредитов на местах.

Данные подразделения являются элементами организационной структуры банка, создаются с целью оптимизации этой структуры на основе требования обеспечения

ее структурно-функциональной полноты и достаточности для осуществления и дальнейшего развития кредитования населения.

В ближайшем будущем, следуя мировым тенденциям развития потребительского кредитования, в нашей стране банковское розничное направление трансформируется в три основных направления:

- кредитование на пластиковые карты;
- автокредитование;
- ипотечное кредитование.

Для развития данных программ банкам необходимо:

- снижение процентных ставок, как фактора повышения спроса;
- страхование финансовых рисков под возможные потери;
- создание кредитных бюро на всей территории России;
- тесное взаимодействие с торговыми и страховыми организациями;
- развитие технологий банковской инфраструктуры.

Таким образом, на сегодняшний день проблема повышения конкурентоспособности участников российской банковской системы стоит не только для крупнейших ее игроков, но и для средних и малых банков, устойчивое функционирование которых является важнейшей предпосылкой эффективного развития банковского сектора и национальной экономики в целом. Ввиду этого необходимы следующие основные направления повышения конкурентоспособности банков на Российском рынке банковских услуг:

- освоение новых финансовых услуг;
- расширение присутствия на банковском рынке;
- необходимо объединяться с другими банками, причем не только поглощая их, но и создавая с некоторыми из них взаимовыгодные союзы;
- необходимо не только участие банков в каких-то инвестиционных проектах, но и организация таких проектов совместно с предприятиями, бизнес которых считается наиболее интересным и перспективным.

2.1 Общая характеристика банковских услуг.

Специфика банка определяется особенностями его деятельности. Результатом этой деятельности является создание банковского продукта. Банковским продуктом являются:

- 1) создание платежных средств и
- 2) предоставление услуг.

Создание платежных средств проявляет себя на уровне экономики в целом (или, как говорят, на макроуровне). Известно, что обмен продуктами труда производится не в форме обмена одного продукта на другой, а в форме купли-продажи. Товаропроизводитель предлагает рынку свой товар. Покупатель в свою очередь может приобрести необходимый ему товар только в том случае, если он продаст свой собственный продукт. В рыночном хозяйстве для совершения акта купли-продажи нужны деньги как всеобщее платежное средство. Без их помощи обмен труда между товаропроизводителями может не состояться. Банк в лице Центрального банка производит выпуск денег, необходимых для обращения, для приобретения и потребления материальных благ и продолжения процесса воспроизводства.

Второй составной частью продукта банка являются предоставляемые им услуги. Их можно классифицировать следующим образом:

Критерии классификации	Тип предоставляемых услуг
В зависимости от соответствия специфике банковской деятельности	Специфические услуги
	Неспецифические услуги
В зависимости от субъектов получения услуг	Юридические лица
	Физические лица

В зависимости от способа формирования и размещения ресурсов банка	Активные операции
	Пассивные операции
В зависимости от оплаты за предоставление	Платные услуги
	Бесплатные услуги
В зависимости от связи с движением материального продукта	Услуги, связанные с движением материального продукта
	Чистые услуги

Банковские услуги прежде всего можно подразделить на специфические и неспецифические услуги. Специфическими услугами является все то, что вытекает из специфики деятельности банка как особого предприятия. К специфическим услугам относятся три вида выполняемых ими операций:

- 1) депозитные операции,
- 2) кредитные операции.
- 3) расчетные операции.

Депозитные операции связаны с помещением денежных средств клиентов в банк во вклады (депозиты). Исторически данной операции предшествовала сохраняющая операция, когда люди помещали свои ценности на сохранение в банки, обеспечивающие надежность и безопасность сбережений. В последующем сохранность денежных средств стала перерастать в сохранность от обесценения. Люди стали помещать свои денежные ресурсы в банк не только как в наиболее удобное, безопасное место, но и в целях получения дохода, их сохранения от обесценения, инфляции. За помещение денег на депозит клиенты банка получают ссудный процент.

Кредитная операция является основной операцией банка. Не случайно банк иногда называют крупным кредитным учреждением. И это действительно так: в общей сумме активов банка основной удельный вес составляют кредитные операции. Чаще всего за счет кредитования клиентов банк получает и большую часть дохода.

В современной структуре банковских операций кредитная операция однако не является основной. В силу экономического кризиса, инфляции и, следовательно, более высокого риска коммерческие банки предпочитают заниматься не столько кредитованием, сколько другими более доходными и менее рискованными операциями (например, валютными операциями).

Расчетные операции, которые производит банк, могут осуществляться как в безналичной, так и в наличной форме. По поручению клиентов банки могут открывать различные счета, с которых производятся платежи, связанные с покупкой или продажей товаро-материальных ценностей, выплатой заработной платы, перечислением налогов, сборов и других не менее важных платежей. При расчетах банк выступает посредником между продавцами и покупателями, между предприятиями, налоговыми органами, населением, бюджетом. При производстве расчетов банки используют различное современное оборудование обеспечивающее быструю связь и техническую обработку документации поступающей в банк.

Рассмотренные три типа банковских операций называют традиционными банковскими операциями. Оттенок традиционности они приобретают прежде всего в том смысле, что исторически, на протяжении длительного времени переходят как наследие от одного поколения банков к другому. Можно сказать, что эти операции являются самыми древними: их выполняли "старые" банкирские дома, выполняют и современные большие и малые банки.

Но дело не только в этом. Оттенок традиционности данные операции приобретают и в том смысле, что создают условия сохранения статуса банка. Банками являются не вообще те или иные предприятия или организации, которые принимают вклады, выдают кредиты, или совершают расчеты между различными юридическими и физическими лицами. На практике довольно часто можно встретить фонды, которые принимают вклады на определенный срок и под определенный процент, но от этого они не становятся банками. Известно, например, что кредиты могут предоставляться также торговыми организациями, вообще всеми субъектами, у которых есть свободные денежные средства, но от этого они также не превращаются в банки, а сохраняют свой основной статус (положение). Почта проводит платежи по поручению клиента, но не смотря на расчетные операции, которые она выполняет, остается почтой, а не превращается в банк.

Данные операции в своей совокупности образуют то, что называется банком. Юридически банк - это такое предприятие, которое осуществляет все три рассмотренные операции одновременно. Если какую-либо одну из трех чисто

банковских операций та или иная организация не выполняет, то она по закону не может считаться банком, а переходит в разряд других финансовых институтов (в законе "О банках и банковской деятельности" они получили название "других кредитных учреждений").

К разряду традиционных банковских операций можно отнести и кассовые операции. В современном законодательстве они не включены в состав базовых операций, из которых складывается банк, однако по своему назначению они отражают суть банковской деятельности. Трудно себе представить, что банк занимаясь депозитами, осуществляя кредитование и расчеты, не ведет кассовых операций.

Промежуточное положение между традиционными и нетрадиционными операциями занимают дополнительные операции. В их состав входят валютные операции, операции с ценными бумагами, операции с золотом, драгоценными металлами и слитками. Эти операции банки могут и не выполнять.

В состав нетрадиционных банковских услуг входят все другие услуги. Их достаточно много, в том числе:

посреднические услуги,

услуги, направленные на развитие предприятия (внедрение на биржу, размещение акций, юридическая помощь, информационные услуги и т. п.),

предоставление гарантий и поручительств,

доверительные операции (включая консультации и помощь в управлении собственностью по поручению клиента),

бухгалтерская помощь предприятиям,

представление клиентских интересов в судебных органах,

услуги по предоставлению сейфов,

туристские услуги и др.

Банкам запрещено заниматься производственной и торговой деятельностью, а также страхованием.

Поскольку банки аккумулируют (собирают) свободные денежные средства и их перераспределяют, направляют на возвратной основе нуждающимся хозяйственным организациям, банковские услуги могут осуществляться в форме как пассивных, так и активных операций. С помощью пассивных операций банки формируют свои ресурсы (например, за счет депозитов, продажи сертификатов, кредитов, полученных у других банков, и т.п.). Осуществляя активные операции, банки размещают привлеченные и собственные ресурсы на нужды различных хозяйственных организаций и населения.

В зависимости от платы за предоставление банковские услуги подразделяются на платные и бесплатные услуги. Это однако не означает, что какой-то определенный тип услуг полностью является платным либо бесплатным. Дело банка определить, за какую разновидность, например, расчетных операций необходимо взыскивать плату с клиентов, а за какую - плату не устанавливать. По ряду соображений отдельные операции в составе расчетных, кредитных и депозитных могут осуществляться бесплатно.

По отношению к плате за услуги и, следовательно, к доходам банка могут быть применены и другие, более детальные признаки. Нередко выделяются банковские услуги, приносящие и не приносящие банковский доход, дорогостоящие и дешевые услуги. Так, большинство активных операций позволяет банку получить доход, в то время как его пассивные операции предполагают выплату процентов по определенным видам вкладов. Некоторые банковские услуги требуют больших затрат труда, поэтому их цена дороже. Например, обработка аккредитива стоит в банке дороже, чем обычный перевод денег по платежному поручению клиента.

В зависимости от связи с движением материального продукта банковские услуги подразделяются на два вида:

2.2 Понятие банковской услуги и ее основные характеристики

Понятие банковской услуги и ее основные характеристики

Банковские услуги – все виды операций, проводимых банками.

К основными видами банковских слуг относятся:

- 1) открытие и ведение депозитных и расчетных счетов клиентов;
- 2) предоставление кредитов;
- 3) осуществление безналичных расчетов;
- 4) перевод денежных средств.

В банковской практике под банковской услугой понимают операции, проводимые банком по поручению клиентов. Банки осуществляют услуги на платной основе. Плата, взимаемая банком за проведение той или иной операции, называется банковской комиссией.

В современных условиях первое место среди банковских услуг занимает осуществление расчетов и переводов через системы электронных платежей. При этом клиент дает банку поручение о списании с его текущего расчетного счета (для физических лиц счета «до востребования») определенной суммы и перевод этой суммы на счет другого лица. При этом банк, осуществляя операцию, начисляет определенный процент за свои услуги. Обычно стоимость банковской услуги находится в пределах от 0,5 до 3 % от всей суммы перечисляемых средств. По желанию клиента банк может осуществить перевод денежных средств без открытия счета с использованием электронных систем перевода, таких как Western union, money gram, контакт и т. д., при этом стоимость перевода увеличивается и может составлять до 10 % суммы. Особым видом банковских услуг, получившим большое развитие в последнее время, является система пластиковых карт. Пластиковая карточка – это обобщающий термин, который обозначает все виды карточек, разных как по назначению, набору оказываемых с их помощью услуг, так и по своим техническим возможностям. Важнейшая особенность всех пластиковых карточек независимо от степени их совершенства состоит в том, что на них хранится определенная информация, используемая в различных прикладных программах.

В процессе формирования системы электронных денежных расчетов были разработаны определенные стандарты на внешний вид пластиковых карт, нумерации (образования) счетов, формата магнитных полос, формата сообщения, посылаемого владельцу карточки.

С точки зрения клиентов привлекательность карточек заключается в том, что:

- 1) снижается риск – можно не носить с собой большие суммы денег, но при этом моментально оплатить покупку;
- 2) не нужно заботиться о конвертировании валюты, это делает банк;
- 3) строже становится контроль и планирование бюджета;
- 4) при утери карточки достаточно лишь сообщить в банк, чтобы все расчеты по ней немедленно заблокировали;
- 5) на внесенные в банк денежные средства можно получать проценты.

Минусы кредитных карточек для клиента связаны с затратами, которые он вынужден нести, например за снятие наличных денежных средств через сеть банкоматов с клиента взимается определенный процент (чаще всего 1 %).

В настоящее время свыше 200 стран мира развивают банковские услуги на основании кредитных карточек, а безналичная оплата товаров и услуг во многих странах достигает 90 % в структуре всех денежных операций.

Магазинам выгодно использование клиентами пластиковых карт, т. к.:

- 1) исчезает необходимость заботиться о конвертировании денег и инкассации выручки;
- 2) гораздо проще решать проблемы безопасности (чеки с подписями владельцев карточек, которые остаются в магазине и означают поступление денег на его счет, не представляют интереса для грабителей);
- 3) человек с карточкой на руках более склонен совершить покупку, чем владелец наличных.

Можно сделать вывод: в условиях все продолжающейся автоматизации экономики банковские услуги в узком смысле будут сведены к проведению электронных расчетов и обслуживанию пластиковых карт.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы. В последние годы российская банковская система интенсивно развивается, и в этом развитии наметились положительные тенденции. Кредитные организации стали стремиться к наибольшей прозрачности, открытости перед клиентами. Внедряются передовые бизнес-модели, новые банковские технологии (клиент-банк, системы денежных переводов, дебетовые и кредитные карты и т. д.), различные виды кредитования (потребительское, ипотечное и др.).

Сокращение темпов роста кредитования повлекло за собой и снижение потребности в существенном притоке депозитов. В целом приток депозитов физических лиц высокий. Достигалось это в основном за счет ценового фактора, а именно ставок по депозитам, что наравне со стабилизовавшейся инфляцией способствовало снижению ставок в целом на рынке. На сегодняшний день проблема повышения конкурентоспособности участников российской банковской системы стоит не только для крупнейших ее игроков, но и для средних и малых банков, устойчивое функционирование которых является важнейшей предпосылкой эффективного развития банковского сектора и национальной экономики в целом.

Основными направлениями повышения конкурентоспособности банков на Российском рынке банковских услуг являются:

- освоение новых финансовых услуг;
- расширение присутствия на банковском рынке;
- необходимо объединяться с другими банками, причем не только поглощая их, но и создавая с некоторыми из них взаимовыгодные союзы;
- необходимо не только участие банков в каких-то инвестиционных проектах, но и организация таких проектов совместно с предприятиями, бизнес которых считается наиболее интересным и перспективным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 19.10.2011, с изм. от 21.11.2011) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // Правовая система Консультант Плюс.

Федеральный закон от 02.12.1990 N 395–1 (ред. от 06.12.2011) «О банках и банковской деятельности»// Правовая система Консультант Плюс/Свиридов О.Ю. Банковское дело — Ростов н/Д: Феникс; 2010.

Тавасиев А. М., Мазурина Т. Ю., Бычков В. П. Банковское кредитование: учебник, М.: ИНФРА-М, 2012, 656 с.

Хандруев А. А. Конкурентная среда и модернизация структуры российского банковского сектора // Банковское дело. — 2010. — № 6.

Шевчук Д.А. Кредитная политика банков: цели, элементы и особенности формирования (на примере коммерческого банка) — «Эксмо», 2012.

Шпалерская В.В. Дистанционное банковское обслуживание как новая технология предоставления банковских услуг // Научный вестник Волгоградской академии государственной службы. Серия: Экономика. 2011. Т. 1. № 5. С. 61–66.

Сайт Национального агентства финансовых исследований [Электронный ресурс]

с.