

САРАТОВСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
(ФИЛИАЛ) ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ "РОССИЙСКИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА"

На правах рукописи

ШВЕЙКИН ИГОРЬ ЕВГЕНЬЕВИЧ

**РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ
НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ**

Специальность 08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель
Травкина Елена Владимировна,
доктор экономических наук,
доцент

Саратов 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1 Теоретические основы конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг	10
1.1 Сущность рынка банковских инвестиционных услуг и особенности его развития в России.....	10
1.2 Участники конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг	26
1.3 Методы конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг	32
Глава 2 Оценка состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг	41
2.1 Анализ состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг	41
2.2 Стратегический потенциал потребности в инвестиционных услугах на рынке банковских инвестиционных услуг	45
2.3 Факторы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг	61
Глава 3 Перспективы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг	75
3.1 Мониторинг развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг	75
3.2 Создание специализированных банков по предоставлению инвестиционных услуг реальному сектору экономики	90
3.3 Пути развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг	101
Заключение	116
Список литературы	128
Приложения	143

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Рынок банковских инвестиционных услуг играет особую роль в экономике страны, поскольку связан с вложением средств в реальный сектор в целях развития национальной экономики на базе инновационного конкурентоспособного производства. В соответствии с целевыми ориентирами долгосрочного развития России к 2020 г. вклад банковского сектора в финансирование инвестиций должен быть доведен до величины, составляющей 25 % к ВВП. Основным источником роста призваны стать долгосрочные кредиты банков, долю которых в структуре источников финансирования инвестиций планируется увеличить вдвое - до 21,8 %. В настоящее время доля банковской сферы в финансировании реального сектора экономики по-прежнему незначительна. Так, в 2013 г. она составила 9,9 % в общем объеме инвестиций в основной капитал, что на 0,3 процентного пункта меньше, чем в 2012 г., при этом удельный вес кредитов иностранных банков составил 1,1 % против 1,2 % в 2012 г.

Неслучайно в настоящее время рынок банковских инвестиционных услуг становится объектом специальных научных исследований, а вопрос о его сущности является одним из приоритетных в теории банковского дела.

Развитие рынка банковских инвестиционных услуг во многом определяется состоянием на нем конкуренции, в связи с чем актуальным становится проведение комплексного анализа ее основ. В то же время в стороне от научных исследований не должны оставаться вопросы оценки состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг с ориентацией на изучение факторов развития конкуренции на данном рынке. Особого внимания заслуживают разработка методологии определения стратегического потенциала потребности в инвестиционных услугах и обоснование путей развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

Несмотря на то, что коммерческие банки активно предоставляют многие инвестиционные услуги, есть еще и неиспользованные резервы. Требуется повысить роль коммерческих банков в кредитовании инвестиционных проектов. Результаты диссертационного исследования показали, что каждый второй коммерческий банк эту услугу не предоставляет. Всего 1/3 часть банков предоставляет строительные кредиты, что сдерживает развитие ипотечных кредитов. В настоящее время коммерческие банки только приступают к осуществлению таких услуг, как управление инвестиционными долгосрочными кредитами, кредит на НИОКР по созданию новых технологий и техники. Указанное свидетельствует о том, что требуется существенная активизация банковской деятельности на рынке инвестиционных услуг. Успешное решение этой задачи во многом зависит от "клиентской базы" коммерческого банка, который должен доказать свою "привлекательность" для каждого клиента. Для этого важно выяснить требования, которые может предъявлять клиент банку, а также готовность банка их выполнить. Результаты оценки деятельности банка клиентами служат основой для определения стратегического потенциала их потребности в инвестиционных услугах, поскольку позволяют банкам определить, какие изменения в своей деятельности им нужно произвести, чтобы удовлетворить новые требования клиентов.

Известно, что на развитие рынка банковских инвестиционных услуг оказывают влияние многочисленные факторы, исследование которых также имеет большое значение.

Таким образом, актуальность данного диссертационного исследования обусловлена потребностью развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг в целях повышения эффективности и конкурентоспособности отечественного производства.

Степень научной разработанности проблемы. Несмотря на свою актуальность, вопросы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг в научной литературе разработаны недостаточно полно.

В плане исследования взаимодействия банковского и реального секторов экономики через оказание банковских инвестиционных услуг можно отметить

работы А.Г. Аганбегяна, Г.Н. Белоглазовой, В.С. Бондаренко, В.С. Барда, А.А. Голованова, Е.С. Дубовик, Ю.Б. Зеленского, Г.Г. Коробовой, Л.П. Кроливецкой, Г.Ж. Курдюмовой, М.А. Помориной, Н.И. Парусимовой, В.В. Рудько-Селиванова, О.Г. Семенюты, Ю.В. Трушина, Е.В. Тихомировой, Е.В. Травкиной, В.Н. Шенаева и др.

Поскольку в процессе исследования развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг затрагиваются общетеоретические вопросы банковского рынка, сущности рынка банковских инвестиционных услуг, банковского продукта, банковской операции, банковской инвестиционной услуги, банковских рисков, методов конкуренции, факторов развития конкуренции, для данной работы большое значение имеют научные труды отечественных экономистов: Г.А. Бурцевой, Ю.Н. Буланова, Н.И. Валенцевой, М.С. Гриднева, А.Г. Грязновой, Е.Ф. Жукова, В.С. Захарова, Ю.И. Коробова, В.Н. Козельского, О.И. Лаврушина, Ю.И. Львова, Н.К. Лутошкиной, И.Д. Мамоновой, Е.А. Нестеренко, С.А. Потемкина, Г.С. Пановой, Н.Э. Соколинской, С.И. Черных и др., а также таких зарубежных экономистов, как К.Р. Макконнелл, Д. Мод, Ф. Молино, Р. Холт, У.Ф. Шарп.

В настоящее время научные исследования, в которых бы комплексно рассматривались и решались проблемы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, отсутствуют.

Актуальность, недостаточная научная разработанность и практическая значимость проблем развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг определили выбор темы, цели и задачи диссертационного исследования.

Цель исследования - разработка методических положений и практических рекомендаций по развитию конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

В соответствии с целью диссертационного исследования автором поставлены следующие **задачи** теоретического и прикладного характера, определившие логику работы и ее структуру:

- исследовать сущность рынка банковских инвестиционных услуг и уточнить его понятийный аппарат;

- выявить факторы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг и дать их классификацию;
- предложить модель мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг и разработать алгоритм его проведения в РФ;
- разработать классификационную структуру рисков рынка банковских инвестиционных услуг;
- провести анализ состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг в РФ;
- определить направления развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг в РФ.

Область исследования. Тема исследования соответствует научным направлениям ВАК по специальности 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит": п. 1.9 "Финансовое обеспечение потребностей расширенного воспроизводства", п. 10.6 "Межбанковская конкуренция", п. 10.8 "Инвестиционная политика банка", п. 10.22 "Новые банковские продукты: виды, технология создания, способы внедрения".

Объектом исследования выступает конкуренция на рынке банковских инвестиционных услуг в РФ.

Предметом исследования являются экономические отношения, складывающиеся в процессе развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг в РФ.

Методология исследования основана на использовании классических научных методов и приемов: системного рассмотрения объекта и предмета исследования, анализа и синтеза, диалектической логики, индукции и дедукции, методов научной абстракции, сравнения и обобщения, группировки, системного анализа, - что позволяет говорить о всесторонности, целостности и достоверности результатов диссертационной работы.

Научная новизна результатов исследования заключается в том, что на основе комплексного исследования научных и практических основ банковской

конкуренции даны методически обоснованные рекомендации по ее развитию на рынке банковских инвестиционных услуг.

Научная новизна диссертационного исследования проявляется в следующих конкретных научных результатах:

- раскрыта сущность рынка банковских инвестиционных услуг, предложено рассматривать его как рынок, на котором за счет различных банковских операций (кредитных, лизинговых, трастовых и др.) формируется комплекс специфических услуг, носящих инвестиционный характер; расширено понятие "банковская инвестиционная услуга"; обобщен, систематизирован и уточнен понятийный аппарат по банковскому продукту, банковской операции;

- проведена классификация факторов, определяющих необходимость развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, в которой выявлены факторы, способствующие развитию конкуренции, и факторы, сдерживающие развитие конкуренции, что необходимо для разработки направлений развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг;

- построена модель мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг; выделены направления реализации мониторинга: выявление и оценка причин, вызывающих и сдерживающих развитие конкуренции, прогнозирование путей развития конкуренции; разработан алгоритм проведения мониторинга;

- проведен анализ рисков рынка банковских инвестиционных услуг и разработана их классификационная структура в зависимости от сферы возникновения: внешние (страховые, регулирующие, инфраструктурные) и внутренние (кадровые, стратегические, безопасности, организационные) риски - в целях минимизации рисков и повышения надежности предоставления инвестиционных услуг банками РФ;

- на основе анализа состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг в РФ разработан комплекс мероприятий по развитию конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, предусматривающий минимизацию рисков рынка банковских инвестиционных услуг, разработку инвестиционной по-

литики коммерческого банка, оперативность предоставления банковских услуг и их дальнейшую диверсификацию, повышение качества банковских услуг, формирование банковской культуры, повышение финансовой грамотности клиентов в области рынка банковских инвестиционных услуг.

Теоретическая значимость результатов исследования заключается в развитии научных основ банковского дела в части определения сущности рынка банковских инвестиционных услуг, уточнения понятий банковской инвестиционной услуги, банковского продукта, банковской операции. Излагаемые в работе научные результаты могут послужить основой для дальнейших исследований развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

Практическая значимость исследования выражается в том, что разработанные модели мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, организации мониторинга качества банковских инвестиционных услуг, выявление и минимизация рисков рынка банковских инвестиционных услуг предназначены для использования коммерческими банками при формировании стратегии развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг и при определении стратегического потенциала потребности в инвестиционных услугах. Положения диссертационного исследования могут быть включены в лекции по предметам, связанным с банковским делом, банковской конкуренцией, банковскими рисками, банковским мониторингом, при осуществлении образовательного процесса в учебных заведениях.

Апробация работы. Основные положения и результаты диссертационного исследования были доложены, обсуждены и одобрены на международных научно-практических конференциях "Экономика, управление, право: актуальные проблемы и тенденции развития регионов" (Нижний Новгород, 2013), "Перспективы укрепления финансово-экономической безопасности" (Луцк, 2013), "Экономика, социология, философия, политика, право: направления развития, совершенствования, созидания" (Саратов, 2013), "Модернизация России: актуальные проблемы формирования налогово-финансовой политики" (Саратов, 2013), "Банковская культура и банковская конкуренция (Саратов, 2014), "Современные государства

как трансформирующиеся общества в условиях глобализации" (Саратов, 2014), на всероссийских и межвузовских научно-практических конференциях.

Отдельные предлагаемые автором рекомендации по определению стратегического потенциала потребности в инвестиционных услугах использованы в деятельности ЗАО АКБ "ЭКСПРЕСС-ВОЛГА". Выполненные научные разработки применяются в учебном процессе кафедры банковского дела Саратовского социально-экономического института (филиала) ФГБОУ ВПО "Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова" при преподавании дисциплин "Организация деятельности коммерческого банка", "Банковский мониторинг", "Банковские риски", "Банковская конкуренция", а также в научно-исследовательской работе студентов, аспирантов. Практическое использование результатов подтверждено справками о внедрении.

Публикации. Основные положения диссертации отражены в 15 публикациях автора общим объемом 3,69 печ. л. (авторские - 3,2 печ. л.), в том числе 3 статьи размещены в изданиях из перечня ВАК (объем - 1,4 печ. л.).

Структура и объем диссертации. Заявленная цель исследования, совокупность поставленных задач и вопросов предопределили структуру и последовательность содержания диссертационной работы. Диссертация включает в себя введение, три главы, заключение, список литературы и приложения. Содержание работы изложено на 150 страницах, включающих 11 таблиц, 6 рисунков, 4 приложения.

Глава 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ

1.1 Сущность рынка банковских инвестиционных услуг и особенности его развития в России

В настоящее время вопрос о сущности рынка банковских инвестиционных услуг является одним из приоритетных в теории банковской конкуренции, поскольку от развития данного рынка зависит состояние на нем конкуренции. Однако этот вопрос еще не стал объектом специальных дискуссий ученых-экономистов. Имеют место только отдельные исследования.

Для изучения рынка банковских инвестиционных услуг необходимо определиться с понятийным аппаратом, а именно с сущностью банковской услуги.

Систематических научных исследований по данному вопросу пока не было. Вместе с тем следует отметить, что специальные исследования в этом плане были проведены профессором Ю.И. Коробовым.

Ю.И. Коробов предлагает следующее определение банковским услугам: "Банковские услуги - это банковские операции, проводимые по поручению клиента в его пользу и за определенную плату"¹. Бесспорным в данной трактовке является тот факт, что банковские услуги - это определенные банковские операции для клиента. Но здесь возникает вопрос: что выступает основой для возникновения банковских услуг и их дальнейшего развития? А.П. Мирецкий считает, что банковская услуга - это "экономическое отношение между исполнителем и потребителем по поводу совершения первым определенных действий в интересах по-

¹ Банковское дело : учебник / под ред. Г.Г. Коробовой. М.: Магистр, 2009. С. 490.

следнего в сфере наличного и безналичного денежного обращения, и кредита"¹. По мнению А.М. Тавасиева, банковская услуга - это "результат банковской операции (целенаправленной трудовой деятельности сотрудников банка), состоящей в удовлетворении заявленной клиентом потребности (кредите, в расчетно-кассовом обслуживании, в гарантиях, в покупке/продаже ценных бумаг, иностранной валюты)"². Следует отметить, что как в банковской практике, так и в научных исследованиях рядом с понятием "банковские услуги" есть понятие "банковский продукт". Так, Э.А. Уткин определяет банковский продукт как "разнообразные действия на финансовом рынке, денежные отношения, осуществляемые коммерческими банками за определенную плату по поручению и в интересах клиентов, а также действия, имеющие целью совершенствование и повышение эффективности банковского предпринимательства"³. По мнению профессора Ю.И. Коробова, банковский продукт - это "отдельная банковская услуга или комплекс взаимосвязанных услуг, предназначенных для удовлетворения потребностей банковских клиентов". А.Н. Романов считает, что банковский продукт - "это банковский документ (или свидетельство), который выпускается банком для обслуживания клиента и проведения банковских операций"⁴. О.В. Грядовая дает следующее определение: "Банковский продукт - общая категория, характеризующая любой вид банковской деятельности, операций, услуг, выполняемых для клиентов банка и оплачиваемых ими по вполне определенной цене"⁵.

В приведенных определениях, по нашему мнению, не видно четкой границы между рассматриваемыми понятиями. Получается, что "банковский продукт" - это тоже банковская услуга. Так как этот вопрос является дискуссионным, считаем возможным пояснить и свою позицию. Мы исходим из следующего: поскольку

¹ Мирецкий А.П. Конкурентная позиция банка : дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 1999. С. 39.

² Банковское дело: технологии и управление : учеб. пособие / под ред. А.М. Тавасиева. М. : Юнити-Дана, 2001. С. 25-26.

³ Уткин Э.А. Основы маркетинга. Новосибирск : Наука, 1992. С. 68.

⁴ Маркетинг / под ред. А. Н. Романова. М. : Банки и биржи: ЮНИТИ, 1995. С. 158.

⁵ Грядовая О.В. Ценообразование на банковский продукт: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М. : Рос. экон. академия, 1995. С. 25.

и банковские продукты, и банковские услуги связаны с банковской деятельностью, ответы на указанные вопросы нужно искать в особенностях этой деятельности применительно к различным структурам, формирующим банковскую систему страны. Центральным звеном банковской системы являются коммерческие банки. От их деятельности во многом зависит устойчивость банковской системы, играющей определяющую роль в развитии экономики страны. Одновременно от их деятельности зависит и структура тех продуктов и услуг, которая позволит успешно решить задачи, стоящие перед банковской системой.

Известно, что практическая реализация деятельности коммерческих банков осуществляется через выполняемые ими функции, перечень которых достаточно широк. По нашему мнению, именно особенность реализации этих функций и влечет за собой появление как банковских продуктов, так и банковских услуг. Приведем простой классический пример. Возьмем функцию "кредитование". Чтобы эту функцию реализовать, коммерческий банк должен определить для себя формы кредита, возможные объекты кредитования и другие конкретные направления в своей деятельности. В результате банк формирует соответствующий продуктовый ряд для своих клиентов с набором конкретных продуктов. Аналогичным образом идет реализация и других функций коммерческих банков. Отсюда можно сделать вывод, что функции коммерческих банков реализуются через формирование соответствующего продуктового ряда с набором конкретных продуктов для клиентов. Но это не означает, что таким образом уже появилась банковская услуга. Она появится только в том случае, если этот продукт будет куплен, т.е., например, будут проведены операции для клиента по выдаче кредита. Следовательно, банковская услуга связана с проведением для клиента соответствующих операций. Именно такое определение банковской услуги было дано профессором Ю.И. Коробовым, с которым мы полностью согласны.

Таким образом, исходя из изложенного, мы можем сделать вывод о наличии следующей взаимосвязанной цепочки: *"функции банков - банковские продукты - банковские услуги"*.

По нашему мнению, данная взаимосвязь определяет основы базового исследования особенностей банковской деятельности без рассмотрения ее конкретного содержания.

В последние годы на "содержательную" часть банковской деятельности обратили внимание как ученые, так и практики. С.И. Черных, доктор экономических наук, профессор Института проблем развития науки РАН, и С.А. Потемкин, доктор экономических наук, профессор, ОАО "Россельхозбанк", в своей статье "О кредитных организациях и сделках", опубликованной в журнале "Деньги и кредит" № 2 за 2014 г., отмечают: «Теоретический и практический интерес представляет вопрос соподчиненности и разграничений понятий "банковская операция" и "банковская сделка"»¹. Авторы указывают на то, что понятие "операция" в Гражданском кодексе РФ отсутствует. В Законе о банках банковские операции трактуются как "разновидность сделок, осуществляемых кредитными организациями". Исходя из общего понятия операции как части технологического цикла какой-либо деятельности, ученые предлагают свое определение банковской операции: "Банковская операция - непосредственные практические действия сотрудников банка в процессе обслуживания клиента, форма реального воплощения (практической реализации) банковского продукта"². Существуют и другие определения понятия "банковская операция". По мнению О.И. Лаврушина, операция - это "конкретный вид действий по созданию продукта"³. Г.С. Панова отмечает, что "операции коммерческого банка представляют собой конкретные проявления банковских функций на практике"⁴. А.М. Тавасиев под банковской операцией понимает "практические действия (упорядоченную, внутренне согласованную совокупность действий) работников банка в процессе обслуживания клиента, форму воплоще-

¹ Черных С.И., Потемкин С.А. О кредитных организациях, банковских операциях и сделках // Деньги и кредит. 2014. № 2. С. 75-76.

² Там же.

³ Банковский дело: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. 3-е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, 2005. С. 27.

⁴ Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. М. : Финансы и статистика 1998. С. 401.

ния в действительность банковского продукта"¹. Мы полностью поддерживаем данные определения, поскольку именно банковская операция является звеном, которое позволяет предоставить клиенту продукт в виде конкретной банковской услуги. В Федеральном законе "О банках и банковской деятельности" к банковским операциям относятся:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление переводов денежных средств по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- выдача банковских гарантий;
- осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов, в том числе электронных денежных средств (за исключением почтовых переводов)².

Ранее мы привели базовое понятие банковской услуги, но возникает вопрос, имеются ли какие-то особенности в определении сущности конкретной банковской услуги. По нашему мнению, в определении сущности конкретной банковской услуги целесообразно отразить специфику соответствующего банковского продукта. Так, банковская инвестиционная услуга связана с операциями по долгосрочному кредитованию, финансированию, операциям с ценными бумагами. Особенность такой услуги состоит и в том, что ее предоставление предполагает проведение определенной подготовительной работы. Клиенту могут быть предварительно предоставлены различные инвестиционные консультации и т.д.

¹ Банковское дело: технологии и управление : учеб. пособие / под ред. А.М. Тавадиева. М. : Юнити-Дана, 2001. С. 25-26.

² О банках и банковской деятельности : федер. закон от 2 дек. 1990 г. № 395-1 ФЗ. Ст. 5 // Российская газета. 2013. 2 дек. (№ 27).

Таким образом, *банковская инвестиционная услуга* - это проведение банком для клиента соответствующих операций по долгосрочному кредитованию, финансированию, с ценными бумагами, а также формирование условий, обеспечивающих их качественное и своевременное удовлетворение. Данную особенность инвестиционной услуги следует учитывать при формировании рынка банковских инвестиционных услуг.

Выполненный нами анализ особенностей рынка банковских инвестиционных услуг показал его сложность в силу многообразия видов банковских инвестиционных услуг, которые могут быть предоставлены корпоративным клиентам. Причем они связаны с различными банковскими операциями. Действительно, на рынке банковских инвестиционных услуг широко представлены кредитные услуги, и они являются базовыми на этом рынке. Среди кредитных услуг следует выделить кредитование инвестиционных проектов, лизинг, ипотечные, земельные кредиты, строительные кредиты, консорциальные (синдицированные) кредиты, кредит на модернизацию новых производств, кредит на модернизацию действующих производств, кредит на проектно-изыскательские работы, кредит на приобретение готового производства, кредит на НИОКР по созданию новых технологий и техники и др.

Трастовые услуги также формирует рынок банковских инвестиционных услуг за счет управления имуществом по доверенности. О.И. Лаврушин определяет трастовые услуги как "услуги, которые связаны с доверительным управлением имуществом и которые можно отнести к агентской деятельности"¹.

Среди других банковских услуг на инвестиционном рынке следует отметить: проектное финансирование; предоставление займов клиенту на смену денег, вложенных в долгосрочные инвестиционные проекты; управление инвестиционными фондами клиента - валютными, облигационными, фондами акций и др.; обслуживание инвестиций (предоставление аналитических отчетов, услуги экспертов, оценка доходности инвестиций) и др.

¹ Банковский менеджмент : учебник / кол. авторов ; под ред. О. И. Лаврушина. 2-е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, 2009. С. 494.

Большую роль на инвестиционном рынке играет такая услуга, как инвестиционные консультации. Клиенту может предоставляться полная информация о рынках и инвестициях, а также рекомендации по инвестированию.

Возможны и другие банковские инвестиционные услуги для корпоративных клиентов. Однако уже отмеченного достаточно для вывода о том, что рынок банковских инвестиционных услуг является сложным. Его структурирование осуществляется за счет различных банковских операций.

Все указанное позволяет сделать следующий вывод: *рынок банковских инвестиционных услуг* - это рынок, на котором за счет различных банковских операций (кредитных, лизинговых, трастовых и др.) формируется комплекс специфических услуг, носящих инвестиционный характер.

Обратимся к характеристике развития рынка банковских инвестиционных услуг в России.

В качестве объекта анализа определена кредитная деятельность коммерческих банков для корпоративных клиентов на рынке банковских инвестиционных услуг.

Рынок банковских инвестиционных услуг в России складывался постепенно путем включения в его состав услуг, появление которых было обусловлено различными этапами научно-технического прогресса: научных исследований, освоения и внедрения новой техники. Особенность здесь состояла в том, что вначале инвестиционные услуги предоставлялись на этапе внедрения новой техники, т.е. на заключительном этапе научно-технического прогресса. Затем инвестиционные услуги стали использоваться на этапе освоения новой техники. Что же касается этапа научных исследований, то здесь соответствующие инвестиционные услуги развития не получили в силу особенностей производимых затрат: высокого кредитного риска, неопределенности во времени производимых затрат, сложности с определением экономического эффекта, являющегося реальным источником возврата кредита. В то же время следует отметить, что инвестиционные услуги на этапе научных исследований начинают занимать свое место в деятельности коммерческих банков. Об этом, в частности, свидетельствуют и результаты прове-

денного нами анализа структуры рынка банковских инвестиционных услуг¹. Так, в 2013 г. кредит на НИОКР по созданию новых технологий и техники предоставляли 48 % коммерческих банков от общего числа обследованных.

Рассмотрим развитие структуры банковских инвестиционных услуг в России. Поскольку предоставление банковской услуги связано с определением конкретных объектов кредитования (банковских продуктов), выясним их роль на различных этапах научно-технического прогресса. Охарактеризуем данные этапы.

1. Этап научных исследований.

Научные исследования - наиболее важный этап научно-технического прогресса, поскольку он во многом определяет характер всего научно-технического прогресса в целом.

Впервые в нашей стране кредит на этапе научных исследований стал использоваться с 1979 г., когда Госбанку СССР было разрешено предоставлять научно-производственным и производственным объединениям (предприятиям) два новых кредита:

- кредит на оплату работ, финансируемых за счет средств единого фонда развития науки и техники, если указанные работы выполнялись в более короткие сроки, чем планировалось. Цель кредита - гарантировать оплату выполненных работ, если исполнитель досрочно обеспечит решение научно-технических проблем;

- кредит на осуществление высокоэффективных мероприятий по развитию науки и техники, не предусмотренных планом.

Кроме того, производилось прямое банковское кредитование затрат по выполнению научно-исследовательских работ в связи с переводом научно-технических организаций на расчеты за полностью законченные и принятые заказчиком работы. Указанное кредитование позволяло:

- исполнителю работы получать средства по мере возникновения потребности в них;

- более экономно расходовать общий фонд средств, предназначенных для финансирования научно-исследовательских работ;

¹ См. разд. 2.1.

- осуществлять банковский контроль за сроками выполнения и внедрения работ научно-техническими организациями, за затратами на эти работы.

Поскольку длительность цикла от начала научной разработки до ее завершения и передачи заказчику у научной организации значительна и составляет несколько лет, основным объектом кредитования выступили затраты незавершенного производства.

Таковы были первые объекты кредитования на этапе научных исследований.

С 1988 г. был введен новый порядок кредитования затрат на этапе научных исследований. Это было вызвано различными причинами:

- внедрением в сферу научных исследований принципов полного хозрасчета и самофинансирования;
- изменением источников финансирования научных исследований в связи с ликвидацией единого фонда развития науки и техники;
- созданием специализированных банков и др.

Объектом кредитования у заказчика были определены затраты по приобретению (созданию) научно-технической продукции, предназначенной для интенсификации и технико-технологического обновления производства, обеспечения повышения производительности труда, радикального улучшения качества изделий. Следует отметить, что кредит на этапе научных исследований, а следовательно, и соответствующие банковские инвестиционные услуги развития не получили. Практически все виды банковских инвестиционных услуг на этапе научных исследований сводились к кредиту на НИОКР по созданию новых технологий и техники. Причем предоставлялась эта услуга далеко не всеми коммерческими банками. Проведенный нами анализ степени предоставления данной услуги группой российских коммерческих банков в 2013 г. показал, что 52 % банков ее не оказывают.

Отличительная черта современного периода развития экономики - быстрые перемены в условиях и характере производства, внедрение нанотехнологий, активизация инновационных процессов. Оно приобретает такие новые качества, как гибкость и экономичность, высокий уровень автоматизации и управления. Эти

перемены должны найти отражение и в банковских услугах на этапе научных исследований в настоящее время.

2. Этап освоения.

Данный этап имеет особое значение в решении задачи ускорения научно-технического прогресса. Известно, что любая новая техника для достижения заложенной в ней производительности нуждается в определенном периоде времени. Этот период называется периодом освоения. Обществу не безразлично, за сколько времени и с какими затратами будет пройден данный этап. Поэтому фактор времени играет здесь большую роль.

Одним из направлений сокращения сроков освоения новой техники выступает совершенствование действующей системы финансирования и кредитования производимых в процессе освоения затрат. Эти затраты по своей экономической природе являются разновидностью затрат производства, т.е. расходов, которые осуществляются в процессе производства и представляют собой вложение средств в незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Затраты производства осуществляются в первую очередь за счет собственных оборотных средств предприятий.

Своеобразие затрат производства как объектов банковского кредитования состоит в том, что обеспечением кредита в этом случае являются не определенные материальные ценности, а затраты, совершаемые в процессе производства, но еще не возмещенные выходом готовой продукции. Отсюда и возникает у хозорганов потребность в дополнительных денежных средствах.

Все затраты производства делятся на сезонные и несезонные. Объектом банковского кредита в первом случае выступают сверхнормативные затраты в незавершенном производстве сезонных отраслей хозяйства. Затраты действующих предприятий, связанные с подготовкой и освоением производства новых видов продукции и новых технологических процессов (расходы будущих периодов), а также затраты, связанные с разработкой, подготовкой, освоением производства и изготовлением новых видов машин и оборудования с длитель-

ностью осуществления всех затрат более полутора лет, входят в группу кредитруемых несезонных затрат.

Кредит предоставлялся на следующие затраты, учитываемые в составе расходов будущих периодов:

а) пусковые расходы - затраты на наладочные работы и опробование оборудования в пусковой период, наступающий после окончания монтажа оборудования и заканчивающийся приемкой объекта в эксплуатацию; затраты на комплексное опробование оборудования в рабочем состоянии, расходы по комплектованию, содержанию и подготовке кадров для пускового объекта;

б) расходы действующих предприятий по подготовке и освоению производства новых видов продукции и новых технологических процессов. Сюда относятся затраты по проектированию и конструированию, а также затраты по изготовлению опытных образцов. Все они только частично возмещаются выходом продукции в период комплексного опробования оборудования или за счет опытных образцов, включенных в товарную продукцию. Большая часть таких расходов относится на себестоимость продукции после начала ее массового выпуска. До выхода продукции производимые затраты являются объектом кредитования.

При предоставлении ссуд на затраты, связанные с производством новых видов машин и оборудования, объектом кредитования выступал каждый отдельный вид новых машин и оборудования на стадиях разработки, подготовки, освоения производства и изготовления до отгрузки изделия в целом или его отдельных узлов и комплектов.

Использование банковского кредита на этапе освоения стало внедряться в практику в 1960-е гг. В 1968 г. Госбанку было предоставлено право кредитовать расходы будущих периодов, связанные с подготовкой новых производств и освоением новых видов продукции (включая и пусконаладочные работы) на действующих предприятиях.

С 1974 г. в сферу предоставления ссуд на указанные цели были включены вновь сооружаемые предприятия (новостройки).

Кредитуемые банком расходы пускового периода не увеличивают стоимости основных фондов, однако их проведение необходимо для того, чтобы ускорить процесс функционирования созданных основных фондов. Чем короче будет пусковой период, тем быстрее общество получит отдачу с этих фондов. Отсюда важность своевременного и полного удовлетворения потребностей предприятия в дополнительных средствах на затраты освоения в целях обеспечения его рентабельной работы с самого начала массового выпуска продукции. Эту задачу и решает банковский кредит.

С 1988 г. в банковскую практику вводится новый объект кредитования затрат на осуществление научно-технического прогресса - долгосрочный кредит на организацию выпуска новой продукции по полному циклу затрат. Особенность этого объекта кредитования в том, что он носил комплексный характер, поскольку распространялся по существу на все этапы научно-технического прогресса. В качестве кредитуемых выступали затраты на приобретение соответствующей научно-технической продукции или проведение НИОКР, а также изготовление и испытание опытных образцов новой техники и продукции. Кроме того, к кредитованию принимались затраты на подготовку серийного производства, изготовление установочной партии.

Приоритет отдавался мероприятиям по созданию, освоению, внедрению принципиально новых видов техники, оборудования и продукции, соответствующих мировому уровню.

Кредит на этапе освоения в нашей стране в настоящее время получил определенное развитие. Так, проведенный нами анализ по группе коммерческих банков показал, что в 2013 г. 64 % из них предоставляли кредит на организацию новых производств, 60 % - на приобретение готового производства, 48 % - на НИОКР по созданию новых технологий и техники. Эти данные свидетельствуют, с одной стороны, о том, что коммерческие банки участвуют в финансировании затрат на этапе освоения, а с другой - что здесь имеет место существенный стратегический потенциал расширения участия банков на этапе освоения.

По нашему мнению, не следует забывать опыт кредитования затрат на этапе освоения, имеющий место ранее в банковской практике нашей страны. С этих позиций представляют интерес следующие банковские инвестиционные услуги:

- кредитование пусконаладочных работ;
- кредит на организацию выпуска новой продукции по полному циклу затрат.

3. Этап внедрения новой техники.

Этап внедрения новой техники - завершающий этап научно-технического прогресса. Он, по существу, потребляет результаты предыдущих этапов научно-технического прогресса, дает им окончательную оценку. На данном этапе имеет место наиболее активное влияние научно-технического прогресса на повышение эффективности общественного производства. Вот почему вопросам своевременного внедрения новой техники и достижения определенного результата придается особое значение. Немалую роль в решении этой задачи может сыграть банковский кредит, используемый на затраты по техническому перевооружению действующих предприятий, на модернизацию производства.

Техническое перевооружение действующих предприятий должно обеспечивать увеличение выпуска продукции и повышение ее качества, улучшение использования действующих производственных мощностей и их прирост при обеспечении роста производительности труда и сокращении рабочих мест, снижение материалоемкости и себестоимости продукции, экономии материальных и топливно-энергетических ресурсов.

Такое перевооружение включает комплекс мероприятий по повышению технико-экономического уровня отдельных производств, цехов, участков, агрегатов, установок на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным. При этом могут осуществляться: установка на существующих производственных площадях дополнительного оборудования и машин; внедрение автоматизированных систем управления и контроля; применение телевидения и других современных средств в

управлении производством; модернизация и техническое переустройство природоохранных объектов, отопительных и вентиляционных систем; присоединение предприятий, цехов и установок к централизованным источникам тепло- и электроснабжения. На техническое перевооружение действующих предприятий в первую очередь направляются собственные средства хозорганов.

Банковский кредит, как известно, является дополнительным источником средств для осуществления технического перевооружения. Для того чтобы банковский кредит способствовал ускорению научно-технического прогресса, следует правильно определить объекты кредитования. По нашему мнению, банковский кредит должен использоваться только на приоритетных направлениях научно-технического прогресса, а не быть просто "довеском" к собственным средствам предприятий. В то же время объекты кредитования должны быть удобными для предприятий, не сковывать их инициативу и возможности в использовании заемных средств, но одновременно не исключать и ответственности за целенаправленность банковского кредита и его своевременный возврат. Поэтому проблема выбора объектов кредитования на этапе внедрения новой техники требует своего решения.

Известно, что техническое перевооружение действующих предприятий в составе разнообразных мероприятий предполагает активное внедрение новой техники, поскольку именно она является основой технического прогресса. Однако понятие новой техники очень широкое. В плане банковского кредитования нас интересует ее рассмотрение с позиций технологической новизны и уровня экономического эффекта. В связи с этим выделяются следующие группы новой техники:

- принципиально новая техника. Она способна обеспечить более высокий уровень эффективности производства, нежели другие виды функционирующей техники;

- прогрессивная техника. Она реализует те же, что и принципиально новая техника, технологические принципы, но уже в виде моделей и модификаций. Ее

эффективность от модели к модели повышается, и поэтому она получает широкое распространение в производстве;

- традиционная техника. Она не способна дальше повышать производительность труда и эффективность производства. Однако благодаря массовости изготовления такая техника становится дешевле и на какое-то время экономичнее, поскольку издержки производства изготавливаемой с ее помощью продукции могут падать (за счет уменьшения амортизационных отчислений).

На практике все названные виды техники сочетаются. Однако технический прогресс характеризуется созданием и распространением принципиально новой и прогрессивной техники. После полного насыщения этой техникой всех сфер производства, где она может дать эффект, процесс ее внедрения заканчивается, а происходит только обычная замена ее физически изношенных экземпляров более "молодыми" по возрасту. В результате она становится традиционной техникой и постепенно начинает вытесняться более совершенной, поскольку научно-технический прогресс - постоянный и непрерывный процесс. Однако необходимо иметь в виду, что переход новой техники из одной группы в другую требует значительного времени.

По нашему мнению, рассматривая банковский кредит в качестве дополнительного источника покрытия затрат по техническому перевооружению действующих предприятий, необходимо уточнить объекты кредитования.

Чтобы соблюдались принципы кредитования, банковский кредит должен использоваться на осуществление высокоэффективных затрат. В целях содействия ускорению научно-технического прогресса кредит следует направлять на его приоритетные направления. Данным требованиям в полной мере отвечает принципиально новая и прогрессивная техника. Поэтому в качестве объекта банковского кредитования, с нашей точки зрения, следует определить *новую технику* и предоставлять кредит на внедрение новой техники, а не вообще на техническое перевооружение действующих предприятий. Понятие "новая техника" для банковского кредитования означает предоставление кредита на внедрение только

принципиально новой, прогрессивной и самокупаемой техники. В связи с этим предлагаем выделить новый объект кредитования - кредитуемую новую технику.

На этапе внедрения новой техники идет более активное формирование рынка банковских инвестиционных услуг. Особенно это касается услуг, связанных с кредитованием инвестиционных проектов, проектным финансированием, использованием лизинга. В данной связи большую роль стали играть инвестиционные консультации клиенту. От общего числа анализируемых банков в 2013 г. их оказывали 82 % банков. Начинает развиваться управление инвестиционными долгосрочными кредитами (в 2013 г. эту услугу оказывали уже 38 % от общего числа анализируемых банков). Особенно активный спрос банковских клиентов был на такую инвестиционную услугу, как обслуживание инвестиций: услуги экспертов, предоставление аналитических отчетов и др. В 2013 г. эту услугу предоставляли уже 76 % исследованных банков. Как положительный момент следует отметить развитие кредита на модернизацию действующих производств и кредита на реконструкцию действующих производств. Его предоставляли, соответственно, 82 и 84 % от общего числа анализируемых банков в 2013 г. Одновременно в целом участие банков на этапе внедрения новой техники еще недостаточно. Об этом свидетельствуют данные об инвестициях в основной капитал в Российской Федерации по источникам финансирования (см. приложение А). Поэтому коммерческим банкам необходимо принимать более активное участие во внедрении новой техники.

Начиная с 2008 г. доля кредита в источниках финансирования имеет тенденцию к снижению. Если в 2008 г. кредиты в источниках привлеченных средств составляли 11,8 %, то в 2012 г. они снизились до 8,4 %¹.

О необходимости повышения роли кредита в инвестиционных затратах свидетельствуют следующие данные: наибольшая обеспеченность инвестиционных проектов собственными средствами в 2013 г. зарегистрирована в черной металлургии (там 59 % предприятий не считают их нехватку помехой вложениям), в пищевой промышленности (56 %) и в электроэнергетике (51 %). Заметим, что эти же отрасли в наи-

¹ Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации по источникам финансирования URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#.

меньшей степени жаловались на высокий процент по кредитам (15, 14 и 11 %, соответственно). Сдерживающее влияние нехватки собственных средств вполне объяснимо снижается с размером производства: если малые и средние предприятия упоминают его в 72 %, то очень крупные - в 59 % случаев. Вторая проблема источников финансирования - высокий процент по кредитам - волнует с 2011 г. только 16-19 % промышленных предприятий и в 2013 г. находится на 4-м месте (с 19 %) в рейтинге традиционных помех, сдерживающее влияние которых отслеживается с 1996 г. На банковский процент больше всего предприятий жалуется в химической промышленности (28 %) и в промышленности строительных материалов (25 %). Трудности получения долгосрочного кредита в 2013 г. испытывали 10 % промышленных предприятий, для сравнения в 2009 г. - 30 % предприятий. Чаще всего трудности возникают в химической промышленности (21 %) и в электроэнергетике (15 %), что может быть связано с различными представлениями о долгосрочности у предприятий указанных отраслей и их кредиторов. Накопление предприятиями средств даже в условиях стагнации, смягчения банками условий кредитования, даже долгосрочного, расширяет финансовую базу потенциальных инвестиций в российскую промышленность¹.

Таковы особенности развития кредитных операций для корпоративных клиентов на рынке банковских инвестиционных услуг в России.

1.2 Участники конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг

При рассмотрении рынка банковских инвестиционных услуг в России важным является вопрос об участниках конкуренции на нем.

Цель рынка банковских инвестиционных услуг состоит в том, чтобы сформировать соответствующий механизм для привлечения инвестиций в националь-

¹ Российская экономика в 2013 году. Тенденции и перспективы. Вып. 35. М. : Институт Гайдара, 2014. С. 237-238.

ную экономику путем установления необходимых контактов между теми, кто нуждается в средствах, и теми, кто хотел бы инвестировать избыточный доход.

В российской банковской системе законодательно закреплено функционирование только одного специализированного банка - государственной корпорации "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)", которая "действует в целях повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации, ее диверсификации, стимулирования инвестиционной деятельности, путем осуществления инвестиционной, внешнеэкономической, страховой, консультационной и иной предусмотренной настоящим Федеральным законом деятельности по реализации проектов в Российской Федерации и за рубежом, в том числе с участием иностранного капитала, направленных на развитие инфраструктуры, инноваций, особых экономических зон, защиту окружающей среды, на поддержку экспорта российских товаров, работ и услуг, а также на поддержку малого и среднего предпринимательства"¹.

Банковские инвестиционные услуги необходимы для развития национальной экономики, так как они решают ряд важнейших задач:

- улучшение макроэкономических показателей, реальное снижение темпа инфляции, возрождение экономики;
- технологический прогресс в производстве, развитие инновационного производства;
- развитие в целом всех отраслей экономики посредством модернизации (промышленность, сельское хозяйство, торговля, сфера услуг и др.);
- развитие проектно-изыскательской деятельности;
- укрепление устойчивости банковского сектора, исключая возможность возникновения системных банковских кризисов.

Прежде чем рассматривать конкуренцию на рынке банковских инвестиционных услуг, а также ее участников, следует определиться с понятийным аппаратом. Согласно законодательству РФ конкуренция - это "соперничество хозяйст-

¹ О банке развития : федер. закон Рос. Федерации от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ. Ст. 3, п. 1. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

вующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке"¹. В словаре русского языка С.И. Ожегова "конкуренция - это борьба за достижение наивысших выгод, преимуществ"². Ю.И. Коробов дает следующее определение банковской конкуренции: это "экономический процесс взаимодействия и соперничества кредитных организаций и других участников финансового рынка, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг с целью максимально полного удовлетворения разнообразных потребностей клиентов и получения наибольшей прибыли"³. Е.К. Самсонова определяет банковскую конкуренцию как "стимулирующий фактор, заставляющий конкурентов расширить круг банковских услуг, улучшить качество банковской продукции, оперативно регулировать цены на эту продукцию, она стимулирует банки к переходу на более эффективные способы функционирования"⁴.

По нашему мнению, под банковской конкуренцией на рынке банковских инвестиционных услуг следует понимать экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и соперничества между кредитными организациями в целях обеспечения лучших возможностей реализации банковских инвестиционных услуг, максимально более полного удовлетворения разнообразных потребностей клиентов (юридических лиц) и получения наибольшей прибыли в данных условиях.

Одной из существенных характеристик современной банковской конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг в России является то, что на рынке функционируют, с одной стороны, частные кредитные организации, нацеленные на достижение прибыли, с другой стороны - кредитные организации с государственным участием, номинально ориентированные на развитие националь-

¹ О защите конкуренции : федер. закон Рос. Федерации от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ. Ст. 4, п. 7. Доступ из справ.-правовой системы "Гарант".

² Ожегов С.И. Словарь русского языка. М. : Русский язык, 1986. С. 249.

³ Коробов Ю.И. Теория банковской конкуренции. Саратов: СГЭА, 1996.

⁴ Самсонова Е.К. Формирование и развитие конкурентной среды на рынке банковских услуг России: проблемы и перспективы // Финансы и кредит. 2007. № 29. С. 3.

ной экономики, а фактически преследующие те же цели максимизации дохода. Причем последние используют в качестве основного пассива средства федерального бюджета, но совершают при этом операции обычного универсального коммерческого банка, получая тем самым неоспоримые конкурентные преимущества в формировании своей ресурсной базы.

Подобный антиконкурентный вектор развития банковской системы между участниками конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг не способствует эффективной деятельности данного рынка. Следовательно, в создавшихся условиях целесообразно принять определенные меры в отношении сложившейся системы коммерческих банков с государственным участием в целях придания динамизма развитию рынка банковских услуг в целом.

Государство может иметь собственные специализированные кредитные организации для обеспечения реализации, например, приоритетных национальных проектов и различных государственных программ экономического развития. Вместе с тем данные государственные кредитные организации не должны концентрироваться на универсальной деятельности, присущей обычным кредитным институтам. Современные же банки с государственным участием выполняют функции, характерные для частных кредитных структур, при этом последние вступают с ними в неравную конкурентную борьбу на кредитном рынке. Сфера деятельности кредитных организаций с государственным участием должна определяться задачами государства и находиться вне состязательности банковских учреждений, но в случае необходимости любой специализированный банк с государственным участием может действовать как классический "оптовый банк", привлекая участников рынка банковских услуг на конкурсной основе для выполнения отдельных государственных программ и проектов социально-экономического развития, стимулируя формирование конкурентных отношений на рынке банковских инвестиционных услуг, но не являясь при этом непосредственным соперником частных кредитных организаций.

В настоящее время количество банков в России постоянно снижается. Многие эксперты делают заключение о том, что, скорее всего, в ближайшие годы в нашей стране останется примерно около 500 - 600 банков. Это также подтверждается выводами аналитиков, которые считают, что такое развитие событий вполне реально. Чтобы убедиться в этом, стоит отследить динамику количества кредитных организаций (таблица 1).

**Таблица 1 - Число кредитных организаций в Российской Федерации
в период с 01.01.2001 г. по 01.01.2014 г.**

Кредитные организации	Количество кредитных организаций, ед.							
	2001	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Имеющие лицензии на осуществление банковских операций	2084	1136	1172	1124	1084	1051	956	923

Примечание. Составлено по данным: Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций : (интернет-версия). 2014. № 30. URL: <http://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves140326030.pdf>.

В соответствии с данными Банка России по состоянию на 1 января 2014 г. "количество кредитных организаций в России составляет 923, из них только 418 (45,3 %) можно твердо отнести к крупным или соответствующим требованиям по величине уставного капитала"¹.

Из общего количества банков на начало 2014 г. 489 банков, или 53 %, зарегистрированы и имеют головной офис в Москве. При таком количестве банков в Москве (если взять ориентировочную численность населения Москвы в 10 400 000 чел.) получается, что на каждые 21,3 тыс. населения столицы приходится лишь один банк. Количество кредитных организаций на 1 января 2014 г. составило 923, т.е. за прошедший год оно сократилось еще на 33 банка (956 - 923). Быстрыми темпами происходит сокращение кредитных организаций практически по всем федеральным округам нашей страны. Если так пой-

¹ См.: Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций : (интернет-версия). 2014. № 30. URL: <http://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves140326030.pdf>.

дет и дальше, то региональные банки в ближайшее время просто могут исчезнуть, что напрямую негативно отразится на экономике регионов (см. приложение Б)¹. Из данных, представленных в приложении Б, видно, что больше всего банков зарегистрировано в европейской части нашей страны, а в азиатской части, т.е. за Уралом, очень мало региональных банков. В числе прочего, необходимо обратить внимание на тот факт, что незначительно количество региональных коммерческих банков на огромных по территории площадях федеральных округов: Дальневосточного, Северного и Уральского, - которое к тому же существенно снизилось за 2008-2014 гг. и продолжает снижаться, несмотря на то, что в Российской Федерации основные богатства находятся именно на этих территориях страны. Все это может быть следствием: отзыва лицензий у коммерческих банков Банком России, усиления надзора со стороны Банка России, обострения геополитических и других факторов.

Таким образом, в настоящее время наметилась тенденция сокращения числа кредитных организаций, имеющих лицензии на осуществление банковских операций. Одновременно возросло число потенциальных банковских конкурентов, работающих на рынке инвестиционных услуг. Среди них - небанковские финансовые организации, микрофинансовые организации, которые также предоставляют инвестиционные услуги. Особенно активно развиваются микрофинансовые организации: их число увеличилось с 1189 ед. на 1 января 2012 г. до 4039 ед. на 1 января 2014 г.² В этих условиях коммерческие банки (кредитные организации) должны быть готовы к конкуренции с указанными организациями в целом на рынке инвестиционных услуг. Отсюда выступает необходимость активного поиска путей развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Возможные направления решения возникающих в данной области проблем рассматриваются в гл. 2 и 3 работы.

¹ Количество банков в России - динамика за 2008-2014 годы, уставный капитал и количество банков в разрезе регионов. URL: <http://www.bankirsha.com/kolichestvo-bankov-v-rossii-na-konec-goda-finansovy-i-krizis-ustavnoi-kapital-i-chislennost-bankov.html>.

² Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций : (интернет-версия). 2014. № 30. URL: <http://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves140326030.pdf>.

1.3 Методы конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг

Так как конкуренция является неотъемлемой частью нормального функционирования современной банковской системы, исследование ее методов на рынке инвестиционных услуг является актуальным вопросом в настоящее время. Современные методы конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг можно охарактеризовать соперничеством кредитных организаций в уровне капитализации, степени аффилированности, количестве подразделений, долях государственного участия, клиентской направленности и др.

На современном этапе развития российской экономики происходит становление рыночных начал, в том числе усиление конкуренции в различных секторах экономики. Ю.И. Коробов определяет банковскую конкуренцию, как "экономический процесс взаимодействия и соперничества кредитных организаций и других участников финансового рынка, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг с целью максимально полного удовлетворения разнообразных потребностей клиентов и получения наибольшей прибыли"¹. Основная задача конкуренции - обеспечение конкурентоспособности участников конкуренции. Согласно словарю С.И. Ожегова конкурентоспособность - это "способность выдерживать конкуренцию, противостоять чему-либо"². По мнению Филипа Котлера, "конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами (субъектами) на данном рынке"³. Ю.Б. Рубин считает, что конкурентоспособность - это "совокупная способность к осуществлению конкурентных действий"⁴. А.И. Иванов оп-

¹ Коробов Ю.И. Теория банковской конкуренции. Пенза: Центр акционерного коммерческого банка "Тарханы", 1996.

² Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Русский язык, 1986. С. 249.

³ Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг : пер. с англ. 8-е изд. М. : ООО "И.Д. Вильямс", 2007. С. 141.

⁴ Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. М. : Маркет ДС, 2006. С. 109.

ределяет конкурентоспособность как "способность субъекта конкуренции в определенной сфере деятельности совершать конкурентные действия сравнительно лучше конкурирующих субъектов"¹. Применительно к банковскому бизнесу и рынку банковских инвестиционных услуг обеспечение конкурентоспособности банка заключается в следующем:

- полное и качественное удовлетворение потребностей клиентов банка в банковских инвестиционных услугах по сравнению с конкурентами;
- предоставление банковских инвестиционных услуг на основе сбалансированного соотношения "издержки / цена".

В стратегии развития банковского сектора России предусматривается развитие конкуренции и поддержание конкурентной среды в банковском бизнесе. Предполагается, что Правительство Российской Федерации и Банк России примут меры, направленные на поддержание равных условий и методов для ведения конкурентоспособного бизнеса всеми кредитными организациями независимо от величины и формы собственности, в том числе кредитными организациями, контролируемые государством. Рассмотрение банковской конкуренции позволило выяснить, что под конкуренцией на рынке банковских услуг не следует понимать отношения, складывающиеся исключительно между коммерческими банками. Каждый отдельно взятый коммерческий банк вступает в конкуренцию не только с другими коммерческими банками, но и с нефинансовыми организациями, инвестиционными компаниями, страховыми компаниями, ломбардами и другими организациями "небанковского" типа. Конкуренция на рынке банковских услуг способствует справедливому распределению доходов, когда большую прибыль получает тот банк, который предлагает наиболее конкурентоспособные продукты и услуги, т.е. тот, который способен наилучшим образом удовлетворить потребности покупателей.

Необходимо отметить, что для банков решающее значение имеют знания о способах получения дешевых и наиболее долгосрочных или постоянно возобнов-

¹ Коваленко А.И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции "конкурентоспособности" в научных исследованиях // Современная конкуренция. 2013. № 6 (42). С. 72.

ляемых ресурсов. Остатки на расчетных счетах являются важной частью ресурсной базы банков. Борьба за выгодных, т.е. имеющих постоянные большие остатки, клиентов происходит на арене ожесточенной конкуренции между банками. Главное орудие в этой борьбе - предоставление кредитов по ставкам ниже, чем у конкурентов. Для крупных, устойчиво работающих предприятий, постоянно использующих кредиты в своей деятельности, вопрос о снижении ставки кредитования хотя бы на 2-3 % оказывается решающим при принятии решения о переводе счетов или части финансовых потоков в тот банк, который предложит более низкие ставки.

Банк может снизить ставки против рыночных без ущерба для своей доходности либо за счет снижения внутренних издержек, либо за счет привлечения относительно дешевых ресурсов. Но на рынке цена ресурсов определяется спросом и не может быть снижена для конкретного банка.

Конкуренция на банковском рынке возникла позже, чем в промышленности, строительном производстве или в других отраслях экономики. Но в банковской сфере она отличается высокой интенсивностью, разнообразием форм и методов.

В общем смысле метод - это "способ практического осуществления чего-либо; достижения цели, решения конкретной задачи"¹; "способ построения системы; совокупность приемов и операций практического и теоретического освоения действительности"².

Современная система методов, известных науке, разнообразна. Различают экспериментальные и теоретические, эвристические и алгоритмические, количественные и качественные, детерминистские и вероятностные методы исследования. Разнообразие сфер человеческой деятельности и их специфика требуют конкретизации общих методов применительно к конкретным условиям и задачам, что предполагает разработку методов, адекватных особенностям каждого изучаемого

¹ Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук, Институт русского языка им. В.В. Виноградова. 4-е изд., доп. М. : ООО "ИТИ Технологии". 2008. С. 353.

² Философский энциклопедический словарь / С.С. Аверинцев [и др.]. М. : Советская энциклопедия, 1989. С. 358.

объекта. В то же время при многообразии методов, направленных на решение одной и той же задачи разными способами, неизбежно возникает проблема их взаимосвязи и систематизации¹.

Фундаментальные исследования методов банковской конкуренции были проведены профессором Ю.И. Коробовым. По его мнению, в зависимости от используемых методов конкуренции различают:

- 1) ценовую конкуренцию;
- 2) неценовую конкуренцию².

Аналогичные методы были также выделены такими учеными, как Т.А. Бурцева и Н.К. Лутошкина³.

Ценовые методы характеризуются тем, что в конкурентной борьбе за потребителя используется прием снижения цен. Банкиры, применяющие его, полагают, что более низкой ценой на свои банковские продукты и услуги им удастся победить (разорить) конкурентов. Захватив господствующее положение на рынке, последующим ростом цен банкиры стремятся восполнить временные потери прибыли. Такой метод конкурентной борьбы имел широкое распространение в прошлом в странах Запада (XIX - первая половина XX в.). В современных условиях, помимо традиционного снижения цен, к основным методам конкурентной борьбы относится снижение затрат производства и обращения. Этот прием (снижение издержек производства, снижение себестоимости банковских продуктов) в идеале служит основой долгосрочной стратегии развития любого банка.

Неценовые методы конкуренции в настоящее время являются основополагающими в рыночном механизме всех развитых стран мира. Данные методы преобладают и в банковском секторе, в том числе и на рынке банковских инвестиционных услуг. Суть неценовых методов заключается в повышении качества произ-

¹ См.: Копченко Ю.Е. Финансовое обеспечение деятельности банка: теория и методология финансирования: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Саратов : Саратовский государственный социально-экономический университет, 2009. С. 89.

² Банковское дело : учебник / под ред. Г.Г. Коробовой. М. : Магистр, 2009. С. 103.

³ Бурцева Т.А., Лутошкина Н.К. Анализ методов и форм ценовой и неценовой конкуренции на рынке банковских услуг : монография. Киров : ВГСХА, 2012. С. 107.

водимых банковских услуг, в улучшенном клиентском обслуживании. Это означает, что в конкурентной борьбе особое внимание уделяется:

- высокому качеству банковских продуктов (услуг);
- надежности услуг, их безопасности (именно на этом делается акцент в рекламе);
- экономичности банковских услуг (потребитель анализирует, сколько нужно платить за предоставленные услуги);
- удобству в эксплуатации и обслуживании;
- лучшим характеристикам;
- высокому качеству обслуживания;
- условию обязательного (часто бесплатного) обучения персонала для работы);
- такой норме конкурентной борьбы в современных условиях, как поставка услуг не "под ключ", а по принципу "первые услуги - в руки", что привлекает клиентов экономией расходов;
- возрастающей скорости выполнения услуг клиентов при неизменных ценах.

Большое значение в неценовой конкурентной борьбе имеет оперативная готовность банков к перепрофилированию своей деятельности в зависимости от изменения рыночной ситуации. Так, в японских и швейцарских банках стало правилом обучать рабочих сразу нескольким специальностям.

Необходимо учитывать и тот факт, что, если коммерческий банк стремится иметь лидирующие позиции на рынке банковских инвестиционных услуг, и хочет иметь большее количество корпоративных клиентов, он должен придерживаться таких методов неценовой конкуренции, как стимулирование интереса у корпоративных клиентов к себе. Это может быть достигнуто такими путями:

- предоставление гибких конкурентоспособных тарифов на банковские инвестиционные услуги;
- обладание высоким качеством исполнения банковских операций (для этого необходимы опытные и квалифицированные работники);
- возможность и простота процесса кредитования;

- возможность размещения временно свободных денежных средств предприятий с использованием инструментов, максимально удовлетворяющих потребности клиента, с продуманной процентной политикой и т.д.;

- индивидуальный подход к работе с корпоративным клиентом посредством создания подразделений персональных менеджеров, имеющих высокую квалификацию и консультирующих клиентов по всем вопросам взаимоотношений с банком;

- развитие системы обслуживания корпоративных клиентов и расширение спектра электронных услуг, развитие системы "банк - клиент" (при наличии у банка этой системы корпоративный клиент имеет возможность обслуживаться круглосуточно у банка, например, осуществлять платежи, не выходя из дома или офиса, корпоративный клиент перестает быть территориально привязанным к обслуживающему его банку и т.д.);

- заинтересованность в сохранении и расширении бизнеса клиента с целью получения дополнительного дохода.

При наличии у коммерческого банка всех указанных характеристик он становится привлекательным для корпоративных клиентов, и это означает, что у данного банка есть возможность установления долгосрочного сотрудничества с корпоративным клиентом, в том числе и в сфере инвестиционных банковских услуг.

Необходимо отметить, что в банковском деле свободная конкуренция неизбежно вызывает концентрацию. Одни банки поглощаются более могущественными конкурентами, другие, формально сохраняя самостоятельность, фактически подпадают под власть более сильных конкурентов. Происходит слияние банков. Число банков сокращается, но вместе с тем увеличиваются их размеры, возрастает объем операций и услуг. В каждой стране выделяются немногие крупнейшие банки, на счетах которых собираются огромные суммы свободных средств, ищущих прибыльного применения.

Конкуренция кредитных организаций на рынке банковских инвестиционных услуг на нынешнем этапе развития банковской системы протекает в условиях трансформации рынка банковских услуг, которая проявляется в том, что крупные

коммерческие банки все больше лидируют в количестве и качестве предоставляемых банковских инвестиционных услуг, тем самым вытесняя региональные коммерческие банки с данного сегмента банковских услуг, одновременно наблюдается уверенный рост количества небанковских микрофинансовых организаций, которые долгое время уступали свои позиции коммерческим банкам, но в настоящее время становятся активными конкурентами коммерческим банкам, в том числе и на рынке инвестиционных услуг.

Таковы основные особенности методов конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

Исследование теоретических основ конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, проведенное в гл. 1 диссертации, позволяет сделать следующие выводы:

1. На основе исследования сущности рынка банковских инвестиционных услуг и особенностей инвестиций нами расширено понятие "банковская инвестиционная услуга" и дано определение рынка банковских инвестиционных услуг, уточнено определение банковского продукта, банковской операции.

2. Банковская инвестиционная услуга - это проведение банком для клиента соответствующих операций по долгосрочному кредитованию, финансированию, с ценными бумагами, а также формирование условий, обеспечивающих их качественное и своевременное удовлетворение.

3. Основой возникновения как банковских продуктов, так и банковских услуг является особенность реализации функций коммерческих банков, существует следующая взаимосвязанная цепочка: "функции банков - банковские продукты - банковские услуги".

4. Банковская операция - это организационная деятельность коммерческих банков (связующее звено), которая позволяет предоставить (продать) клиенту продукт в виде конкретной банковской услуги.

5. Рынок банковских инвестиционных услуг - это рынок, на котором за счет различных банковских операций (кредитных, лизинговых, трастовых и др.) формируется комплекс специфических услуг, носящих инвестиционный характер.

6. Рынок банковских инвестиционных услуг в России складывался постепенно путем включения в их состав услуг, обусловленных различными этапами научно-технического прогресса: научных исследований, освоения и внедрения новой техники. Особенности его развития состоит в том, что вначале инвестиционные услуги предоставлялись на этапе внедрения новой техники, т.е. на заключительном этапе научно-технического прогресса. Затем инвестиционные услуги стали использоваться на этапе освоения новой техники. На этапе научных исследований инвестиционные услуги продолжительное время развития не получали в силу особенностей производимых затрат: высокого кредитного риска, неопределенности во времени производимых затрат, сложности с определением экономического эффекта, являющегося реальным источником возврата кредита.

В настоящее время банковские инвестиционные услуги получают дальнейшее развитие.

7. С учетом опыта кредитования затрат на этапе освоения, который имел место ранее в нашей стране, считаем целесообразным в настоящее время включить в структуру банковских инвестиционных услуг на этапе освоения следующие кредитные услуги:

- кредитование пусконаладочных работ;
- кредит на организацию выпуска новой продукции по полному циклу затрат.

8. По нашему мнению, следует уточнить объекты кредитования на этапе внедрения новой техники. В качестве объекта банковского кредитования необходимо определить кредитуемую новую технику. Кредит целесообразно предоставлять на внедрение именно данной техники, а не вообще на техническое перевооружение действующих предприятий. Понятие "новая техника" для банковского кредитования означает предоставление кредита на внедрение только принципиально новой, прогрессивной и самокупаемой техники.

9. Наметилась тенденция сокращения числа кредитных организаций, имеющих лицензии на осуществление банковских операций. Одновременно возросло

число потенциальных банковских конкурентов, работающих на рынке инвестиционных услуг. Среди них - небанковские финансовые организации, микрофинансовые организации.

Создание условий для развития конкуренции между ее участниками на рынке инвестиционных услуг выступает одним из главных факторов эффективной реализации конституционного принципа единства экономического пространства и свободного перемещения финансовых услуг. Чтобы достичь этого, в настоящее время идет модернизация системы финансового регулирования и надзора, которая предусматривает создание на базе Центрального банка мегарегулятора финансового рынка в России.

10. В настоящее время неценовые методы конкуренции являются основополагающими в рыночном механизме всех развитых стран мира. Суть их заключается в повышении качества производимых банковских услуг, в улучшенном клиентском обслуживании. Данные методы преобладают на рынке банковских инвестиционных услуг.

Глава 2 ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ

2.1 Анализ состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг

В настоящее время вопросы конкуренции, в том числе и банковской, приобретают первостепенное значение, поскольку развитие конкуренции играет большую роль в экономике страны и ее банковской системе. В то же время эта роль зависит от эффективного использования возможностей как банковского рынка в целом, так и его отдельных структурных элементов. Одним из существенных на банковском рынке является рынок банковских инвестиционных услуг. Поскольку в основе последнего лежит банковская инвестиционная услуга, необходимо дать ее понятие, исходя из сущности другой базовой категории, а именно инвестиции. Экономическая литература содержит большое количество определений понятия инвестиции.

Инвестиции в наиболее общей форме определяются как вложение свободных денежных средств в различные формы финансового и материального богатства или активы. Согласно законодательству РФ инвестиции - это "денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта"¹. В "Инвестиционно-финансовом портфеле" дано определение инвестиций как "затрат денежных средств, направленных на воспро-

¹ Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : федер. закон от 25 февр. 1999 г. № 39-ФЗ. Ст. 1 // Российская газета. 2013. 28 дек. (№ 41-42).

изводство капитала"¹. Инвестиции реализуются путем кредитования, прямых затрат денежных средств, покупки ценных бумаг.

Таким образом, инвестиции - это затраты денежных средств, направленные на воспроизводство капитала и реализуемые путем долгосрочного кредитования, финансирования, покупки ценных бумаг. По мнению М.В. Чиченова, инвестиции - это "совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли хозяйства"². Реализация инвестиций обязательно сопровождается предоставлением банком клиентам соответствующих инвестиционных услуг. Особенность инвестиционной услуги состоит в том, что ее предоставление связано с проведением определенной подготовительной работы. В частности, клиенту могут быть предварительно предоставлены различные инвестиционные консультации (информация о рынках и инвестициях, рекомендации по инвестированию, услуги экспертов и др.).

Из определения банковской инвестиционной услуги, данного в гл. 1, следует, что ее особенность необходимо учитывать при формировании рынка банковских инвестиционных услуг.

Для оценки степени предоставления банковских инвестиционных услуг в нашей стране рассмотрим степень их предоставления коммерческими банками России в 2013 г. (таблица 2). Предварительно нами проведен анализ состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг (в качестве базы для анализа использованы данные 45 коммерческих банков РФ по оказываемым инвестиционным услугам, взятые на сайтах в Интернете)³. Для этого был определен перечень видов инвестиционных услуг, которые могут быть предоставлены коммерческими банками и использованы банковскими заемщиками. По результатам анализа были сделаны следующие выводы (см. таблицу 2).

¹ Инвестиционно-финансовый портфель / отв. ред. Ю.Б. Рубин, В.И. Солдаткин. М. : СОМИНТЭК, 1993. С. 128.

² Инвестиции : учеб. пособие / под ред. М.В. Чиченова. М. : Кнорус, 2007. С. 8.

³ Справочник банков России. URL: <http://www.bankir.ru/bank>.

**Таблица 2 - Степень предоставления банковских инвестиционных услуг
коммерческими банками России в 2013 г.**

№ п/п	Вид банковских инвестиционных услуг	Степень предоставления услуг	
		Да - % от общего числа банков	Нет - % от общего числа банков
1	Кредитование инвестиционных проектов	50	50
2	Лизинг	64	36
3	Ипотечные кредиты (под залог коммерческой недвижимости)	58	42
4	Земельные и ипотечные кредиты	56	44
5	Строительные кредиты (выдаются на период строительного цикла с постепенным их переоформлением в ипотечные кредиты)	32	68
6	Инвестиционные консультации (клиенту предоставляется полная информация о рынках и инвестициях, а также рекомендации по инвестированию)	82	18
7	Управление инвестиционными долгосрочными кредитами	38	62
8	Консорциальные (синдицированные) кредиты	36	64
9	Кредит на организацию новых производств	64	36
10	Кредит на модернизацию действующих производств	82	18
11	Кредит на реконструкцию действующих производств	84	16
12	Кредит на проектно-изыскательские работы	40	60
13	Кредит на приобретение готового производства	60	40
14	Кредит на НИОКР по созданию новых технологий и техники	48	52

Примечание. Составлено автором.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что коммерческие банки России, по которым проводилось исследование, предоставляли клиентам различные инвестиционные услуги. Степень их предоставления применительно к отдельным видам банковских услуг была неодинаковой как в целом по анализируемым банкам, так и по конкретным банкам. Наибольшая степень оказания кредитных инвестиционных услуг наблюдалась по следующим видам: кредитование инвестиционных проектов (50 % банков), лизинг (64 % банков), земельные и ипотечные кредиты (56 % банков), инвестиционные консультации (82 % банков), кредит на ор-

ганизацию новых производств (64 % банков), кредит на модернизацию действующих производств (82 % банков), кредит на реконструкцию действующих производств (84 % банков). В меньшей степени предоставлялись: строительные кредиты (32 % банков), консорциальные (синдицированные) кредиты (36 % банков), кредит на проектно-изыскательские работы (40 % банков), кредит на НИОКР по созданию новых технологий и техники (48 % банков).

Коммерческим банкам России необходимо повысить предложение услуг, связанных с инвестиционным кредитованием. Обусловлено это тем, что наметилась тенденция уменьшения роли кредита в развитии реального сектора экономики. В частности, удельный вес кредита в источниках финансирования инвестиций в основной капитал уменьшился с 11,8 % в 2008 г. до 10 % в 2013 г.¹ Что касается оттока капитала, то в условиях кризиса он увеличивается. Так, в 2008 г. в России отток составил более 130 млрд долл., а отток в 2014 г., по мнению экспертов Института Гайдара, может составлять 160 млрд долл. Отток капитала напрямую связан с поступлением иностранных инвестиций в российскую экономику. По данным Федеральной службы государственной статистики ситуация выглядит следующим образом: 2008 г. - 103 769 млн долл., 2009 г. - 81 927 млн долл., 2010 г. - 114 746 млн долл., 2011 г. - 190 643 млн долл., 2012 г. - 154 570 млн долл., 2013 г. - 170 180 млн долл.²

Оценивая результаты проведенного нами анализа состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, можно сделать вывод о том, что не все коммерческие банки используют в полной мере свой потенциал на данном рынке. Указанное ослабляет их конкурентную позицию на рынке банковских и инвестиционных услуг и приводит к появлению факторов, тормозящих создание условий, обеспечивающих эффективную банковскую деятельность. Отсюда коммерческим банкам важно систематически проводить мониторинг состояния своей конкурент-

¹ Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации по источникам финансирования. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#.

² Россия в цифрах. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641.

ной позиции на российском рынке банковских инвестиционных услуг, по результатам которого принимать меры по устранению факторов, ослабляющих эту позицию. Одновременно необходимо изучение потребностей в новых инвестиционных услугах банковских клиентов. Только активное взаимодействие коммерческих банков с клиентами позволит успешно выполнить задачу модернизации реального сектора экономики и повышения устойчивости банковской системы.

2.2 Стратегический потенциал потребности в инвестиционных услугах на рынке банковских инвестиционных услуг

Проведенный нами анализ состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг показал, что сфера деятельности коммерческих банков на данном рынке должна быть значительно шире. Об этом, в частности, свидетельствуют результаты оценки по группе коммерческих банков степени предоставления банковских инвестиционных услуг (см. таблицу 2). Несмотря на то, что (как показано в разд. 2.1) коммерческие банки активно предоставляют многие инвестиционные услуги, есть еще и неиспользованные резервы. По нашему мнению, должна быть существенно повышена роль коммерческих банков в кредитовании инвестиционных проектов (каждый второй коммерческий банк эту услугу не предоставляет). Всего 1/3 часть банков предоставляет строительные кредиты, что сдерживает развитие ипотечных кредитов. Сейчас коммерческие банки только приступают к предоставлению таких услуг, как управление инвестиционными долгосрочными кредитами, кредит на проектно-изыскательские работы, кредит на НИОКР по созданию новых технологий и техники. Уже на основании изложенного можно сделать вывод о том, что требуется существенная активизация банковской деятельности на рынке инвестиционных услуг. Одновременно, чтобы эта задача была

решена, необходимо определить конкретные пути ее решения. Нет ни у кого сомнения в том, что деятельность коммерческого банка во многом определяется его клиентурой. Поэтому каждый банк заинтересован в том, чтобы у него была соответствующая клиентская база. Сейчас, как известно, мало просто предложить клиенту обслуживаться в банке. Коммерческий банк должен доказать свою "привлекательность" для каждого клиента. Для этого, по нашему мнению, нужно определить, какие требования может предъявлять клиент к банку, а также какова готовность банка их выполнить. Следовательно, нужна оценка деятельности банка клиентом по различным критериям, важным для него.

Оценка деятельности банка клиентами имеет большое значение, поскольку служит серьезным основанием для выявления стратегического потенциала потребности в инвестиционных услугах своих клиентов. Именно данная оценка позволяет определить банкам, какие изменения в своей деятельности им нужно предпринять, чтобы в максимальной степени удовлетворить требования клиентов. Такая оценка со стороны банков должна стать традиционной, поскольку требования клиентов могут изменяться. Для того чтобы банк мог своевременно подготовиться к новым требованиям клиентов, необходимо осуществлять мониторинг его возможных изменений.

Проведенный нами анализ на основе результатов анкетирования оценки деятельности банка клиентами по его значимости показал следующее (таблица 3).

Для проведения социологического опроса банковских клиентов (юридических лиц) в анкетах были выделены характеристики банковского обслуживания, существенные для клиента. В результате по каждому виду характеристик были определены соответствующие места. Следует отметить, что все характеристики обслуживания клиента, включенные в анкету опроса, для российской практики являются традиционными.

Безусловно, приведенные в таблице данные составляют общее представление о требованиях клиента к банку с позиций их значимости, но уже полученные результаты более обоснованно позволяют подойти к формированию стратегии развития рынка инвестиционных услуг за счет совершенствования качества об-

Таблица 3 - Характеристики банковского обслуживания, существенные для клиента

№ п/п	Виды характеристики	Занимаемые места, % от общего числа респондентов												Итого
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Качество услуг	43	35	14	8	-	-	-	-	-	-	-	-	100
2	Имидж банка	21	30	14	-	21	-	7	-	7	-	-	-	100
3	Эффективность инвестиций	7	7	-	-	-	-	7	7	7	30	35	-	100
4	Дифференциация услуг	-	7	7	7	-	7	7	15	21	7	15	7	100
5	Безопасность	7	7	21	30	14	14	7	-	-	-	-	-	100
6	Секретность	-	-	-	7	21	21	-	30	7	14	-	-	100
7	Гибкость	-	-	-	15	7	7	21	14	15	-	14	7	100
8	Цена	21	14	30	14	7	-	-	7	-	-	7	-	100
9	Количество филиалов	-	-	-	7	7	7	21	-	7	21	15	15	100
10	Удобное расположение	-	-	7	14	14	-	7	15	7	14	7	15	100
11	Достоверность банковской информации	-	-	7	-	7	50	15	-	14	-	-	7	100
12	Реклама	-	-	-	-	-	-	7	7	15	14	7	50	100

служивания клиентов. В отличие от зарубежной практики, не выделялись такие характеристики обслуживания, существенные для клиента, как личные отношения с банкиром, рекомендации третьих лиц, так как они во многом носят субъективный характер, а не являются объективным требованием клиента.

Обратимся к полученным итогам оценки деятельности банка клиентом по его значимости. Из выделенных нами 12 характеристик банковского обслуживания, существенных для клиента, лидерами стали: качество услуг, имидж банка, цена. В то же время ни одна из характеристик банковского обслуживания не получила 100 %-ной поддержки респондентов. На первое место 43 % респондентов поставили качество услуг. Часть респондентов ставили качество услуг на второе место (35 %), на третье место (14 %), на четвертое место (8 %). Эти результаты показывают, что коммерческим банкам предстоит большая работа

по повышению качества услуг. Третье и четвертое места дали некоторые респонденты по одной из главных характеристик банковского обслуживания - качеству услуг. Для деятельности банка это означает, что он потерял много потенциальных клиентов. Имидж банка, по оценке клиентов, оказался на первом, втором, третьем, пятом, седьмом и девятом местах. Такой разброс свидетельствует о том, что клиенты не обладают в достаточной степени соответствующей информацией для оценки имиджа банка. Незначительна в этом плане и роль банковской рекламы: 50 % клиентов поставили ее на последнее место. Это тревожный сигнал для банков, поскольку реклама является наиболее активным инструментом привлечения клиентов. Лидером в опросе клиентов является цена, которая заняла первые пять мест, что свидетельствует о необходимости установления границ цены хотя бы по основным банковским инвестиционным операциям, особенно кредитным.

В нашей стране существуют различные банковские ассоциации. Можно с их помощью исследовать вопрос об установлении верхней границы цены за кредит хотя бы на региональном уровне. Это в определенной степени позволит сдерживать "аппетиты" некоторых коммерческих банков. К сожалению, в нашей банковской практике не учитывается тот факт, что высшей границей банковского процента является рентабельность предприятия. Например, если рентабельность 15 %, а ставка за кредит - 20 %, то такой кредит просто не может быть возвращен в срок и для банка он становится безнадежным, повышая объем пролонгированных кредитов и увеличивая просроченную задолженность.

Данные, представленные в таблице 4, показывают объемы кредитования в Российской Федерации в период 2000-2014 гг. Анализ данных таблицы показал, что за последние 14 лет наметилась тенденция постоянного роста объемов кредитования, несмотря на финансовый кризис 2008 г. Причем имеют место достаточно высокие темпы роста. Так, кредиты, предоставленные нефинансовым организациям, возросли с 1 января 2009 г. до 1 октября 2014 г. с 8723,1 млрд руб. до 25 806,2 млрд руб. Что касается просроченной задолженности, то ее рост имел место в 2010 и 2011 гг.

Таблица 4 - Объемы кредитования в период 2000-2014 гг.

Дата	Объемы кредитования		
	Кредиты, выданные нефинансовым организациям, всего, млрд руб.	В том числе просроченная задолженность	
		млрд руб.	% к общему объему
01.01.2000	239,6	10,3	4,3
01.01.2001	449,6	9,6	1,9
01.01.2002	810,1	12,8	1,6
01.01.2003	1 044,2	18,0	1,7
01.01.2004	1 516,9	25,8	1,7
01.01.2005	2 280,0	36,3	1,6
01.01.2006	2 904,2	44,1	1,5
01.01.2007	4 434,6	59,6	1,3
01.01.2008	6 838,8	74,9	1,1
01.01.2009	8 723,1	214,7	2,5
01.01.2010	8 812,6	599,0	6,8
01.01.2011	10 085,6	635,5	6,3
01.01.2012	15 678,2	735,2	4,6
01.01.2013	19 971,4	924,1	4,1
01.01.2014	22 499,2	933,7	4,2
01.10.2014	25 806,2	1105,7	4,3

Источник. Бюллетень банковской статистики. № 9 (256). URL: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/BBs1409r.pdf>.

Среди других характеристик банковского обслуживания, существенных для клиента, большую роль начинает играть безопасность. Следует отметить, что раньше она вообще не рассматривалась как значимая для клиента.

Проведенный нами анализ показал, что безопасность интересует от 7 до 30 % клиентов. В этих условиях важно определить, в чем состоит банковская безопасность для клиента. Любая безопасность может быть рассмотрена с различных сторон: экономической, организационной, технической. Российские банки активно внедряют новые банковские технологии. Их использование, как известно, приводит к появлению различных рисков. Отсутствие соответствующего управления этими рисками может отразиться и на деятельности банковских клиентов. До сих пор не уделяется должного внимания экономической безопасности. Для клиента важно, в какой степени она связана с качеством банковских услуг. Дело в том, что нарушения в механизме предоставления, например, кредита могут заранее усилить его невозврат. Это может быть связано с неправильным установлением цены кредита и его предельного срока, а также сроков возврата кредита.

Важна и организационная сторона банковской безопасности. По нашему мнению, она не должна препятствовать оперативности предоставления банковских услуг. Клиент должен знать срок предоставления ему услуги. Например, банк должен решить вопрос с предоставлением или не предоставлением кредита в течение 24 часов или в какой-то другой конкретный срок. Если срок не будет соблюдаться, то клиент вправе обратиться за кредитом в другой банк. Безусловно, установление сроков предоставления различных услуг клиентам - задача не только важная, но и сложная. Особенно это касается инвестиционных услуг, связанных, например, с разработкой документации на получение кредита, с проведением аналитической работы для клиента, для чего требуется специальная (иногда целевая) подготовка кадров для выполнения работы по оказанию соответствующих услуг. Одновременно не исключается и приглашение консультантов со стороны. Это позволит предоставлять качественные услуги, связанные прежде всего с эффективностью инвестиций. Некоторые клиенты ставят эту услугу на первое место.

Достоверность банковской информации все больше интересует клиентов (от 7 до 50 %). Указанное свидетельствует о случаях получения недостоверной банковской информации. Неслучайно у клиентов все меньше доверия и к банковской рекламе.

Таким образом, системная оценка обслуживания клиентов со стороны банка позволит определить конкретные пути расширения клиентской базы. Однако следует иметь в виду, что достигнуть этого можно за счет всестороннего повышения качества обслуживания клиентов в целом. Данное направление в банковской деятельности может существенно расширить рынок банковских инвестиционных услуг, а следовательно, повысить и стратегический потенциал потребности в услугах на данном рынке.

Одновременно необходимо учитывать, что стратегический потенциал потребности в банковских инвестиционных услугах зависит и от развития услуг кредитных организаций в целом и степени востребованности этих услуг предприятиями. Проведенный нами анализ степени потребности предприятий в услугах кредитных организаций независимо от их целевого назначения по России и по

Саратовской области за I квартал 2010-2014 гг., исходя из данных Банка России, показал следующее (таблица 5).

**Таблица 5 - Потребность предприятий Российской Федерации
в услугах кредитных организаций в процентах за I квартал 2010-2014 гг., %**

Степень потребности	2010	2011	2012	2013	2014
Высокая	21,0	20,7	19,9	19,7	18,4
Средняя	63,7	63,8	64,6	65,3	66,5
Низкая	15,3	15,5	15,5	15,0	15,1

Данные таблицы 5 свидетельствуют о том, что самую высокую потребность в услугах кредитных организаций испытывали 21 % предприятий РФ в 2010 г.; в 2010-2014 гг. количество предприятий, испытывающих высокую потребность, постепенно шло на спад и в 2014 г. уже составило 18,4 %. В то же время среднюю степень потребности в 2010 г. испытывали 63,7 % предприятий, на протяжении 2010-2014 гг. данная цифра продолжала расти и в 2014 г. составила 66,5 %. Это может свидетельствовать о том, что в течение рассматриваемого периода с каждым годом предприятия Российской Федерации перестают испытывать высокую потребность в услугах кредитных организаций, но в то же время количество предприятий, испытывающих среднюю потребность в услугах кредитных организаций, постоянно возрастало. Что касается предприятий с низкой потребностью, то их количество возрастало с 2010 по 2011 г. на 15,3 %, в 2012 г. - 15,5 %, потом шел спад в 2013 г. на 15 %, и в 2014 г. данная цифра составляла 15,1 %.

**Таблица 6 - Потребность предприятий Саратовской области
в услугах кредитных организаций за I квартал 2010-2014 гг., %**

Степень потребности	2010	2011	2012	2013	2014
Высокая	11,0	10,6	12,3	13,8	13,2
Средняя	78,4	78,7	74,5	75,2	75,6
Низкая	10,6	10,6	13,2	11,0	11,2

Что касается потребности предприятий Саратовской области в услугах кредитных организаций (таблица 6), то ситуация выглядит следующим образом: са-

мую "высокую" потребность в услугах кредитных организаций испытывали 13,8 % предприятий Саратовской области в 2013 г., а в 2011 г. лишь 10,6 %. В течение периода с 2010 по 2014 г. количество предприятий, испытывающих высокую потребность, снижалось с 2010 по 2011 г. на 0,4 % и с 2013 по 2014 г. на 0,6 %. В то же время среднюю степень потребности в 2010 г. испытывали 78,4 %, а в 2011 г. - 78,7 % предприятий. Затем следовал спад в количестве предприятий, испытывающих среднюю потребность в услугах кредитных организаций, он закончился в 2012 г. - 74,5 %. Далее наблюдался рост количества предприятий со средней потребностью - с 75,2 % в 2013 г. до 75,6 % в 2014 г. Это может свидетельствовать о том, что в отдельные периоды 2010-2014 гг. предприятия Саратовской области перестают испытывать высокую потребность в услугах кредитных организаций, но испытывают в них среднюю потребность. Что касается предприятий с низкой потребностью, то их количество возрастало с 2010 г. и в 2011 г. составляло 10,6 %, в 2012 г. - 13,2 %, в 2013 г. - 11 %, а в 2014 г. - 11,2 %.

Данные таблицы 5 и 6, представленные выше, свидетельствуют о том, что потребность у предприятий Российской Федерации в услугах кредитных организаций за 2010-2014 гг. в целом отличалась от таковой у предприятий Саратовской области. В то же время в процентном отношении преобладают средняя и высокая степени потребности. Так, в Саратовской области средняя степень потребности в течение рассматриваемого периода в процентном отношении была больше, чем в целом в Российской Федерации, но высокая степень потребности в Саратовской области была ниже, чем в Российской Федерации. Низкая степень потребности в большей степени преобладает у предприятий Российской Федерации.

Данные таблицы 7 показывают, как влияли различные факторы на использование банковских услуг предприятиями Российской Федерации в 2010-2014 гг. Наиболее влиятельными в течение 2010-2014 гг. были следующие факторы:

- деятельность предприятий - по сравнению с другими факторами являлась наиболее влиятельной в плане использования банковских услуг предприятиями Российской Федерации, несмотря на небольшие спады в процентном отношении с 2010 г. - 86,3 % по 2011 г. - 85,9 % и с 2013 г. - 87,1 % по 2014 г. - 87 %;

- уверенность в кредитной организации - данный фактор имел тенденцию к снижению с 2010 г. - 77,6 % по 2011 г. - 76,2 % и в 2013 г. - 78,5 % по сравнению с 2014 г. - 77,8 %;

- набор услуг кредитной организации - данный фактор с позиции влияния на использование банковских услуг возрастал в период времени с 2010 по 2013 г. с 72,6 до 76,4 %, далее спад, в 2014 г. - 75,8 %;

- уровень тарифов - так же, как и набор услуг кредитной организации, являлся одним из наиболее влиятельных факторов, изменяющих использование банковских услуг. Данный фактор в период времени с 2010 по 2013 г. возрастал с 72,6 до 75 %, далее шел спад, в 2014 г. - 74,6 %;

- ставки по кредитам кредитной организации - данный фактор имел тенденцию к снижению с 71,7 % в 2010 г. до 70,4 % в 2011 г. и в 2014 г. - 71,8 % по сравнению с 2013 г. - 72 %;

- процедуры оформления - данный фактор так же, как и ставки по кредитам кредитной организации, имел тенденцию к снижению с 69,3 % в 2010 г. до 68,3 % в 2011 г., но, в отличие от ставок по кредитам кредитной организации, процедуры оформления имели устойчивый рост с 2011 по 2014 г.;

- запросы на информацию - данный фактор практически в точности повторял тенденцию фактора, представленного выше: снижение с 60,8 % в 2010 г. до 59 % в 2011 г., далее устойчивый рост и в 2014 г. его влияние на использование банковских услуг составляло 64,4 %;

- льготы кредитной организации предприятию - данный фактор имел тенденцию к возрастанию в течение всего рассматриваемого периода, оставался неизменным в 2010-2011 гг. - 58 % и в 2013-2014 гг. - 62,7 %;

- налогообложение - этот фактор в течение 2010-2014 гг. не изменялся в процентном отношении - 59 %, исключение составляет 2011 г. - 57 %;

- другие источники средств - данный фактор являлся одним из наименее влиятельных в плане использования банковских услуг предприятиями Российской Федерации в 2010-2014 гг., он снижался в процентном отношении в 2011 г. по сравнению с 2010 г. с 56 до 50 % и в 2014 г. по сравнению с 2013 г. с 57,8 до 57 %;

- ставки по депозитам в кредитной организации (КО) - был наименее значимым фактором, влияющим на использование банковских услуг предприятиями Российской Федерации в 2010-2014 гг., несмотря на это данный фактор испытывал устойчивый рост в течение всего рассматриваемого периода (2010 г. - 48,8 %, 2014 г. - 55,6 %).

Таблица 7 - Влияние факторов, изменяющих использование банковских услуг предприятиями Российской Федерации, за I квартал 2010-2014 гг., %

Фактор	2010	2011	2012	2013	2014
Деятельность предприятий	86,3	85,9	87	87,1	87
Уверенность в КО	77,6	76,2	77,7	78,5	77,8
Набор услуг КО	72,6	72,7	74,3	76,4	75,8
Уровень тарифов	72,6	72,8	73,8	75	74,6
Ставки по кредитам КО	71,7	70,4	71,4	72	71,8
Процедуры оформления	69,3	68,3	70,6	71,4	71,6
Запросы на информацию	60,8	59	62,3	64,2	64,4
Льготы КО предприятию	58	58	61,4	62,7	62,7
Налогообложение	59	57	59	59	59
Другие источники средств	56	50	56	57,8	57
Ставки по депозитам в КО	48,8	49,1	53,2	54,5	55,6

Данные таблицы 8 показывают, насколько влияли различные факторы на использование банковских услуг предприятиями Саратовской области в 2010-2014 гг. Наиболее влиятельными в течение 2010-2014 гг. являлись следующие факторы:

- деятельность предприятий - по сравнению с другими факторами данный фактор был наиболее влиятельным в плане использования банковских услуг предприятиями Саратовской области, несмотря на небольшие спады в процентном отношении с 2011 г. - 89 % по 2012 г. - 85 % и с 2013 г. - 89,4 % по 2014 г. - 86,7 %;

- уверенность в кредитной организации - данный фактор имел тенденцию к снижению с 2011 г. - 71,9 % по 2012 г. - 65 %, в остальные годы наблюдался рост;

- набор услуг кредитной организации - данный фактор с позиции влияния на использование банковских услуг возрастал только в период с 2012 по 2013 г. с 69,4 до 76,7 %, в остальные годы происходил спад;

- уровень тарифов - так же, как и набор услуг кредитной организации, являлся одним из наиболее влиятельных факторов, изменяющих использование банковских услуг. Данный фактор в период с 2010 по 2011 г. возрастал с 74,9 до 78,3 %, далее шел спад, в 2012 г. - 74,4 %, с 2013 по 2014 г. наблюдался рост значимости данного фактора;

- ставки по кредитам кредитной организации - данный фактор имел тенденцию к снижению с 67,8 % в 2010 г. до 52 % в 2012 г. и подъем в 2013 г. - 69,4 % по сравнению с 2014 г. - 65,6 %;

- процедуры оформления - данный фактор имел тенденцию к росту с 62,5 % в 2010 г. до 71,2 % в 2011 г., а также с 2012 г. - 61,5 % по 2014 г. - 67,2 %;

- запросы на информацию - данный фактор имел тенденцию роста на протяжении всего рассматриваемого периода с 37,6 % в 2010 г. до 48 % в 2013 и 2014 гг., при этом наиболее большой подъем наблюдался с 2012 по 2013, 2014 гг.;

- льготы кредитной организации предприятию - данный фактор имел тенденцию к возрастанию в течение 2011-2013 гг. с 51 до 63,5 %, при этом данный фактор снижался в процентном отношении в 2011 г. по сравнению с 2010 г. и в 2014 г. в сравнении с 2013 г.;

- налогообложение - этот фактор практически в точности повторял тенденцию фактора, представленного выше, возрастание в течение 2011-2013 гг. с 51 до 68 %, снижение в процентном отношении в 2011 г. по сравнению с 2010 г. и в 2014 г. в сравнении с 2013 г.;

- другие источники средств - данный фактор являлся одним из наименее влиятельных в плане использования банковских услуг предприятиями Российской Федерации в 2010-2014 гг., снижался в процентном отношении в 2012 г. по сравнению с 2010 и 2011 гг. с 42 до 40 % и возрастал с 2012 по 2014 гг. с 40 до 58 %;

- ставки по депозитам в кредитной организации - являлся наименее значимым фактором, влияющим на использование банковских услуг предприятиями Российской Федерации в 2010-2014 гг., он имел тенденцию к снижению в 2010-2012 гг. с 48,8 до 23,4 % и в 2013-2014 гг. с 35,2 до 31,3 %.

Таблица 8 - Влияние факторов, изменяющих использование банковских услуг предприятиями Саратовской области, за I квартал 2010-2014 гг., %

Фактор	2010	2011	2012	2013	2014
Деятельность предприятий	88,3	89	85	89,4	86,7
Уверенность в КО	68,9	71,9	65	71,8	74,2
Набор услуг КО	72,1	72	69,4	76,7	75,9
Уровень тарифов	74,9	78,3	74,4	77,9	78,6
Ставки по кредитам КО	67,8	60,9	52	69,4	65,6
Процедуры оформления	62,5	71,2	61,5	65,7	67,2
Запросы на информацию	37,6	40	41	48	48
Льготы КО предприятию	57	51	52	63,5	61,5
Налогообложение	56	51	53	68	67
Другие источники средств	42	42	40	52	58
Ставки по депозитам в КО	48,8	31,9	23,4	35,2	31,3

Из данных, приведенных в таблицах 7 и 8, следует, что в наибольшей степени влияли на использование банковских услуг предприятиями Российской Федерации и Саратовской области в 2010-2014 гг. такие факторы, как: деятельность предприятий, уверенность в кредитной организации, набор услуг кредитной организации, уровень тарифов. Влияние данных факторов по отношению к использованию банковских услуг в процентном отношении в течение рассматриваемого периода составляла от 69,4 до 89,4 %. Такие факторы, как ставки по кредитам кредитной организации, процедуры оформления, запросы на информацию, льготы кредитной организации, предоставляемые предприятию, налогообложение, другие источники средств, также можно считать значительно влиявшими на использование банковских услуг предприятиями Российской Федерации и Саратовской области в 2010-2014 гг., в процентном отношении они составляли от 40 до 71,7 %. Наименее значимым фактором в 2010-2014 гг., изменяющим использование банковских услуг предприятиями Российской Федерации и Саратовской области, по нашему мнению, можно считать ставки по депозитам кредитной организации. Данный фактор в течение рассматриваемого периода не превышал 55,4 %.

Данные таблицы 9 показывают уровень качества услуг и уровень обслуживания предприятий кредитными организациями в Российской Федерации за 2010-2014 гг. Из таблицы следует, что в целом предприятия Российской Федерации довольны уровнем обслуживания и качеством услуг в 2010-2014 гг. В рас-

Таблица 9 - Оценка банковских услуг предприятиями Российской Федерации и факторы, их определяющие, за I квартал 2010-2014 гг., %

Показатель работы КО	2010	2011	2012	2013	2014
Уровень обслуживания					
Высокий	44,2	45,1	45	44,5	44,1
Средний	54,7	53,7	53,8	54,6	55,1
Низкий	1,1	1,2	1,2	0,9	0,8
Качество услуг					
Высокий	42,5	43,3	43,4	42,9	42,3
Средний	56,3	55,5	55,4	56,1	56,8
Низкий	1,2	1,2	1,2	1	0,9

смаатриваемом периоде низкий уровень обслуживания в процентном отношении возрастал с 2010 по 2012 г. с 1,1 до 1,2 %, далее убывал в 2013 г. - 0,9 %, в 2014 г. - 0,8 %. Низкое качество услуг в процентном отношении оставалось неизменным в 2010, 2011, 2012 гг. и составляло 1,2 %, далее в 2013 г. - 1 %, в 2014 г. - 0,9 %. Средний уровень обслуживания кредитными организациями предприятий возрастал с 2011 по 2014 г. с 53,7 до 55,1 %, в 2010 г. - 54,7 %. Средний уровень качества услуг с 2010 по 2012 г. в процентном отношении снижался с 56,3 до 55,4 %, с 2013 по 2014 г. возрастал с 56,1 до 56,8 %. Высокий уровень обслуживания характеризовался ростом в процентном отношении с 2010 г. (44,2 %) по 2011 г. (45,1 %), далее спадом с 2011 г. - 45,1 % до 2014 г. - 44,1 %. Качество банковских услуг, в отличие от уровня обслуживания, возрастало с 2010 по 2012 г. с 42,5 до 43,4 %, потом с 2013 по 2014 г. был характерен спад с 42,9 до 42,3 %.

Таблица 10 - Оценка банковских услуг предприятиями Саратовской области и факторы, их определяющие, за I квартал 2010-2014 гг., %

Показатель работы КО	2010	2011	2012	2013	2014
Уровень обслуживания					
Высокий	36,5	31,3	26,6	36	34,2
Средний	63,1	68,3	72,5	63,5	65,8
Низкий	0,4	0,4	0,9	0,5	0
Качество услуг					
Высокий	36,5	31,3	25,2	33,6	34,2
Средний	62,7	68,3	73,9	66,4	65,8
Низкий	0,8	0,4	0,9	0	0

Данные таблицы 10 показывают уровень качества услуг и уровень обслуживания предприятий кредитными организациями в Саратовской области за 2010-

2014 гг. Из таблицы следует, что в целом предприятия Саратовской области довольны уровнем обслуживания и качеством услуг в 2010-2014 гг., так как средний и высокий уровни обслуживания и качество услуг в процентном отношении намного выше, чем низкий уровень обслуживания и качество услуг. В рассматриваемом периоде низкий уровень обслуживания в процентном отношении возрастал с 2010 по 2012 г. с 0,4 до 0,9 %, далее убывал в 2013 г. - 0,5 %, а в 2014 г. - 0 %. Низкое качество услуг в процентном отношении оставалось неизменным в 2013, 2014 гг. и составляло 0 %, в 2010 г. - 0,8 %, в 2011 г. - 0,4 %, в 2012 г. - 0,9 %. Средний уровень обслуживания кредитными организациями предприятий возрастал с 2010 по 2012 г. с 63,1 до 72,5 % и с 2013 по 2014 гг. с 63,5 до 65,8 %. Средний уровень качества услуг с 2010 по 2012 г. в процентном отношении возрастал с 62,7 до 73,9 % и убывал с 2013 по 2014 г. с 66,4 до 65,8 %. Высокий уровень обслуживания характеризовался спадом в процентном отношении с 2010 г. (36,5 %) по 2012 г. (26,6 %) и с 2013 г. - 36 % до 2014 г. - 34,2 %. Качество банковских услуг так же, как и уровень обслуживания, характеризовалось спадом в процентном отношении с 2010 по 2012 г. с 36,5 до 25,2 %, далее ростом с 2013 по 2014 г. с 33,6 до 34,2 %.

Таблицы 9 и 10, показывают уровень обслуживания предприятий в целом в Российской Федерации и Саратовской области кредитными организациями и уровень качества предоставляемых услуг в процентном отношении за 2010-2014 гг. Исходя из данных проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что в большей степени в 2010-2014 гг. преобладали высокий и средний уровни обслуживания. Причем для Российской Федерации и Саратовской области был характерен в большей степени средний уровень обслуживания. Низкий уровень обслуживания был незначительным и составлял не более 1,2 % в течение всего рассматриваемого периода. Примерно такие же показатели были характерны и для качества услуг: преобладали высокий и средний уровни обслуживания, в большей степени средний, низкий уровень обслуживания составлял не более 1,2 %.

Ожидаемые изменения потребности предприятий Российской Федерации в отдельных видах банковских услуг за 2010-2014 гг. (см. приложение В) показыва-

ет то, насколько изменялось в процентном отношении количество предприятий, которым необходимы отдельные виды банковских услуг. Пополнение оборотных средств в течение рассматриваемого периода с каждым годом осуществляли все меньше предприятий в 2010 г. - 35,8 %, а в 2014 г. - 28,4 %. Для финансирования инвестиций был характерен рост спроса с 2010 по 2011 г. с 22,1 до 21,5 %, далее спад с 2011 по 2014 г. (19,4 %). Для финансирования деятельности на внутреннем рынке был характерен спад в течение рассматриваемого периода с 16,5 % в 2010 г. до 13,8 % в 2013, 2014 гг. Спрос на финансирование деятельности на внешнем рынке шел на спад с 2010 по 2011 г. с 5 до 4,5 % и с 2013 по 2014 г. с 5,1 до 4,7 %. Для обслуживания совокупного долга был характерен спад с 2010 по 2012 г. с 7,2 до 6,2 % и с 2013 по 2014 г. с 7,3 до 7,2 %. Потребность в наличных рублевых средствах так же, как и обслуживание совокупного долга, характеризовалась спадом с 2010 по 2012 г. с 22,3 до 18,1 % и с 2013 по 2014 г. с 18,6 до 17 %. Наличная иностранная валюта так же, как и две предыдущие банковские услуги, испытывала спад с 2010 по 2012 г. с 4,9 до 4,5 % и с 2013 по 2014 г. с 4,8 до 4 %. Потребность у предприятий в конвертации возрастала с 2010 по 2011 г. с 3,8 до 4,3 % и с 2011 по 2012 г. с 4,1 до 4,3 %, к 2014 г. был характерен спад. Для размещения свободных денежных средств был характерен спад с 2010 г. (14,1 %) по 2012 г. (11,6 %) и с 2013 г. (12,7 %) по 2014 г. (12 %). Потребность предприятий в инкассации возрастала с 2010 по 2011 г. с 8,8 до 9,8 % и с 2012 по 2013 г. с 8,2 до 8,7 %, в 2014 г. - 8,2 %. Для выпуска акций и для инкассации был характерен рост потребности предприятий с 2010 по 2011 г. с 2,1 до 2,2 % и с 2012 по 2013 г. с 1,7 до 2,1 %. Потребность в выпуске долговых обязательств в ценных бумагах оставалась неизменной в 2010 и 2011 гг. - 2,3 %, с 2012 по 2013 г. потребность росла с 1,8 до 2 %, к 2014 г. произошел спад - 1,5 %. Самая низкая потребность у предприятий Российской Федерации в 2010-2014 гг. была в купле-продаже ценных бумаг, также в течение рассматриваемого периода снижалась потребность в данной банковской услуге с 3 % в 2010 г. до 1,7 % в 2014 г.

Проведенный нами анализ ожидаемых изменений потребности предприятий Саратовской области в отдельных видах банковских услуг в процентах за 2010-2014 гг. показал следующее (приложение Г).

Для пополнения оборотных средств в течение рассматриваемого периода были характерны спады в использовании предприятиями с 2010 г. (19,7 %) по 2011 г. (17,2 %) и с 2013 г. (26,5 %) по 2014 г. (19,8 %). Для финансирования инвестиций был характерен спад спроса с 2010 по 2011 г. с 12 до 6,9 %, а также с 2012 по 2014 г. с 16,8 до 10,9 %. Для финансирования деятельности на внутреннем рынке был характерен спад в течение рассматриваемого периода с 8,3 % в 2010 г. до 2,1 % в 2012 г., далее подъем в 2013 г. - 21,6 %, в 2014 г. - 14,6 %. Спрос на финансирование деятельности на внешнем рынке возрастал с 2010 по 2011 г. с 3 до 3,3 %, далее снижался с 2011 по 2014 г. с 3,3 до 2,5 %. Для обслуживания совокупного долга был характерен спад с 2010 по 2011 г. с 19,3 до 13,6 % и с 2013 по 2014 г. с 32,6 до 30,2 %. Потребность в наличных рублевых средствах характеризовалась ростом спроса с 2010 по 2011 г. с 11,1 до 12,5 % и с 2012 по 2013 г. с 12,2 до 20,7 %. Спрос на наличную иностранную валюту возрастал с 2010 по 2012 г. с 2 до 4,8 % и с 2013 по 2014 г. с 2,1 до 4,4 %. Потребность у предприятий в конвертации возрастала с 2010 по 2011 г. с 2 до 2,8 %, далее характерный спад с 2011 по 2013 г. с 2,8 до 2,3 %, в 2014 г. - 6,7 %. Для размещения свободных денежных средств был характерен рост спроса с 2010 г. (7 %) по 2012 г. (10 %) и с 2013 г. (5,3 %) по 2014 г. (9,5 %). Потребность предприятий в инкассации возрастала с 2010 по 2011 г. с 0 до 2,3 % и с 2012 по 2014 г. с 0 до 11,1 %. Для выпуска акций и для инкассации был характерен рост потребности предприятий с 2010 по 2011 г. с 2,1 до 2,9 % и с 2012, 2013 гг. по 2014 г. с 0 до 2,4 %. Потребность в выпуске долговых обязательств в ценных бумагах оставалась неизменной в 2010 и 2012, 2013 гг. и составляла 0 %, в 2011 г. - 2,9 %, в 2014 г. - 2,4 %. Одна из самых низких потребностей у предприятий Российской Федерации в 2010-2014 гг. была потребность в купле-продаже ценных бумаг, в течение рассматриваемого периода потребность в данной банковской услуге возрастала с 2,1 % в 2010 г. до 2,9 % в 2011 г. и с 0 % в 2012, 2013 гг. до 2,4 % в 2014 г.

Данные приложений В и Г свидетельствуют о том, что у предприятий Российской Федерации и Саратовской области в большей степени в процентном отношении менялась потребность на такие виды услуг, как: пополнение оборотных средств (17,2-35,8 %), финансирование инвестиций (10,9-22,1 %), финансирование деятельности на внутреннем рынке (2,1-21,6 %), обслуживание совокупного долга (6,2-32,6 %), наличные рублевые средства (11,1-22,3 %), инкассация (0-11,1 %). В

меньшей степени менялась потребность на такие виды услуг, как: финансирование деятельности на внешнем рынке (2,5-5,1 %), наличная иностранная валюта (2-4,8 %), конвертация (2-6,7 %), размещение свободных денежных средств (5,3-14,1 %), выпуск акций (0-2,9 %), выпуск долговых обязательств в ценных бумагах (0-2,9 %), купля-продажа ценных бумаг (0-2,9 %).

Проведенный нами анализ позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время имеется значительный стратегический потенциал потребности в банковских, в том числе и инвестиционных, услугах, который состоит в следующем:

- существует довольно большой спрос у предприятий на все банковские услуги, в том числе и на инвестиционные;

- в целом предприятия довольны деятельностью, уровнем и качеством обслуживания кредитными организациями, что способствует развитию различных видов банковских услуг.

Совершенствование взаимоотношений банка с клиентами в направлении дальнейшего развития банковского обслуживания, устранение факторов, негативно влияющих на рынок банковских услуг, расширение рынка банковских инвестиционных услуг помогут существенно повысить стратегический потенциал потребности в банковских инвестиционных услугах, т.е. реализовать неиспользованные возможности банков.

2.3 Факторы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг

В настоящее время приоритетной целью деятельности банковской системы России является активное участие банков в модернизации экономики, в том числе за счет расширения и повышения качества банковских услуг¹. Как известно, ука-

¹ О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года : распоряжение Правительства РФ от 5 апр. 2011 г. № 1472 п-П13. Доступ из справ.-правовой системы "Гарант".

занная цель и раньше была ключевой, поскольку ее реализация способствовала укреплению финансовой устойчивости банков. Одновременно следует отметить, что сейчас решение возникающих в деятельности банков проблем происходит в иных экономических условиях, а именно в условиях вступления нашей страны в ВТО, в условиях глобализации и интеграции процессов в финансово-банковской сфере, но особенно в условиях развития банковской конкуренции, как национальной, так и международной. Указанное требует от банков серьезных усилий по повышению своей конкурентоспособности, в том числе за счет существенного развития рынка банковских инвестиционных услуг. Чтобы успешно решить эту задачу, по нашему мнению, необходимо исследовать факторы развития конкуренции на данном рынке.

Вопрос о факторах развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг характеризуется многоаспектностью, поскольку в ней задействованы различные участники данного рынка - покупатели услуг (банковские клиенты), продавцы услуг (коммерческие банки) и государство. Это полностью соответствует деятельности любого рынка, где в качестве участников выступают покупатели и продавцы.

Обосновывая факторы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, следует учитывать, что конкурентная борьба возможна либо между продавцами, либо между покупателями, но не между продавцами и покупателями. В то же время, на что обращает внимание профессор Ю.И. Коробов, обе формы конкуренции (конкуренция продавцов и конкуренция покупателей) могут существовать, находясь в определенном сочетании¹. Их соотношение на конкретном рынке определяется силой продавцов и покупателей. Так, на рынке продавца, где продавцы обладают значительной рыночной силой и возможностью в определенной степени диктовать покупателям свои условия, преобладает конкуренция покупателей. Напротив, на рынке покупателя, где покупатели обладают большей рыночной силой, чем продавцы, основная форма - конкуренция продавцов.

Особенность рынка банковских инвестиционных услуг состоит в том, что на нем определенную роль играет и государство. Поэтому факторы развития конкурен-

¹ Банковское дело : учебник / под ред. Г.Г. Коробовой. М.: Магистр, 2009. С. 94.

ции на рынке банковских инвестиционных услуг представляется обоснованным рассматривать с трех сторон: покупателя, продавца и государства. В то же время необходимо иметь в виду, что действие факторов может осуществляться в двух направлениях. Одни из них могут вызывать развитие конкуренции, а другие - сдерживать ее.

Именно указанные особенности учитывались нами при формировании системы факторов развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. В результате нами предложена следующая система **факторов развития конкуренции** на рынке банковских инвестиционных услуг (рисунок 1).

Факторы, вызывающие развитие конкуренции со стороны покупателей услуг

Мы выделяем следующие факторы: качество и диверсификацию услуг, имидж продавца услуг, характер банковского обслуживания, оперативность предоставления услуг, наличие государственной поддержки при получении услуг, стратегию развития деятельности покупателя услуг.

Главным фактором, по нашему мнению, является качество услуг, поскольку от него зависит степень использования услуг, а следовательно, надежность (имидж) банка. Но возникает вопрос: а что следует вкладывать в понятие "качество банковской услуги"? По нашему мнению, бесспорно здесь одно - качество должны определять покупатели услуг. Это сложный вопрос, имеющий как теоретическое, так и практическое значение. Неслучайно ведется дискуссия относительно понятия "качество банковской услуги". Некоторые экономисты для заемщиков банка (его покупателей) выделяют, в частности, следующие качества кредитной услуги: быстрота и простота оформления, низкие требования, вплоть до полного их отсутствия к обеспечению, низкие процентные ставки. Для банков определяющее значение имеет возвратность, что и исключает необоснованно быстрые процедуры рассмотрения заявок и выдачи кредитов, а также их полную или частичную необеспеченность¹. Поддерживая существующие требования банков к заемщикам, сложно согласиться с таким требованием, как отсутствие обеспечения кредита. По нашему мнению, если мы таким качеством кредитной услуги будем

¹ Буланов Ю.М. Стратегия развития банковского сектора: трансформация и практические аспекты реализации // Деньги и кредит. 2013. № 12. С. 23-28.



Рисунок 1 - Факторы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг

привлекать клиента, то можем получить два результата, и оба негативные: во-первых, не будут соблюдаться принципы кредитования, в частности, обеспечен-

ность кредита, что создаст благоприятные условия для кредитного риска; во-вторых, ухудшится финансовое положение заемщика в связи с возникшей проблемой возврата кредита при том, что его все равно нужно возвращать.

В отношении понятия "качество банковской услуги" мы согласны с профессором Г.Г. Коробовой, которая считает, что "качество банковской услуги формирует много специфических условий"¹. Поставить точку в наборе этих условий невозможно, поскольку они динамичны и изменяются вместе с изменением самих требований клиентов, но есть и традиционные, без которых невозможно достигнуть требуемого качества банковской услуги.

В определении факторов, вызывающих развитие конкуренции со стороны покупателей, мы основываемся на требованиях клиента к банку. Некоторые из этих требований были нами указаны ранее.

В качестве дополнительных требований мы выделяем:

- государственную поддержку при получении услуг;
- стратегию развития деятельности покупателя услуг.

Наличие государственной поддержки для инвестиционной услуги является особенно важным в силу ее особенностей. Инвестиционная услуга традиционно связана с вложением средств большого размера и на длительные сроки. Покупатель не всегда имеет возможность воспользоваться нужной услугой, с одной стороны, вследствие своего финансового положения, а с другой - из-за сложности (если это кредитная услуга) своевременно вернуть кредит. Следует отметить, что различные направления и способы предоставления государственной поддержки получения инвестиционных услуг активно обсуждаются как учеными, так и практиками. Имеющиеся рекомендации смогли бы повысить качество предоставляемой инвестиционной услуги.

Особого внимания заслуживает такое требование покупателя услуг, как разработка им стратегии своего развития. Данная стратегия позволит банковскому клиенту спрогнозировать свою потребность в инвестиционных банковских услугах и подготовиться к их эффективному использованию.

¹ Коробова Г.Г. Банковская культура как фактор развития банковской конкуренции // Банковские услуги. 2012. № 2. С. 12-17.

Факторы, вызывающие развитие конкуренции со стороны продавцов услуг

К таким факторам мы относим: устойчивость коммерческого банка, конкурентную позицию коммерческого банка, повышение финансовой грамотности клиентов, формирование перспективного банка инвестиционных услуг для клиентов. Два первых фактора, как известно, являются общепринятыми и не вызывают особых дискуссий, а поэтому мы остановимся на особенностях других факторов. Особенно активную дискуссию в настоящее время вызвал фактор "финансовая грамотность клиентов". Неслучайно этому фактору уделяет большое внимание Банк России. Как показывает банковская практика, именно неумение клиента грамотно разобраться в содержании и условиях конкретной банковской услуги приводит в последующем к серьезным проблемам в выполнении подписанных с банками договоров. К сожалению, такие случаи не единичны. Иногда складывается такое мнение, что банки и не заинтересованы в финансовой грамотности своих клиентов. В данном случае не учитывается тот факт, что последствия для банка могут быть не менее серьезными, чем для клиента, и сопровождаться следующими результатами: уход клиента из данного банка, потеря банком значительной части своей прибыли, в частности за счет роста объема безнадежных ссуд и пролонгированных кредитов, падение имиджа банка и др. Поэтому в деятельности коммерческих банков работа по повышению финансовой грамотности клиентов должна стать приоритетной. Интересен в этом плане зарубежный опыт. Так, "в Италии законодательно закрепили положение, при котором клиент, приходя в банк, обязан заполнить анкету, которая определяет уровень его финансовой грамотности"¹. И банк не имеет права предоставить ему услугу, которая сложнее по своему содержанию, чем уровень понимания клиента. В противном случае при возникновении спорной ситуации суд будет однозначно на стороне клиента.

В качестве одного из факторов, вызывающих развитие конкуренции со стороны продавцов услуг, мы выделяем формирование перспективного банка инвестиционных услуг для клиентов. Безусловно, банки активно занимаются диверсификацией услуг для клиентов, основываясь на действующих конкретных требова-

¹ Скапенкер О.М. Рынок финансовых услуг: современные тенденции и перспективы // Деньги и кредит. 2013. № 12. С. 14-17.

ниях своей клиентуры, но в условиях активного развития банковской конкуренции на рынке банковских услуг этого недостаточно. Особенно указанное касается рынка банковских инвестиционных услуг, спрос на которые полностью зависит от перспектив развития предприятия. Отсюда вывод: банки должны знать о перспективах развития предприятия - своего клиента - в отношении как производственной деятельности, так и (особенно) его технического перевооружения. Такой подход позволит банку заранее определить набор услуг (банковских услуг), которые потребуются клиенту и подготовиться к предоставлению этих услуг.

Факторы, вызывающие развитие конкуренции со стороны государства

Среди данных факторов нами выделяются следующие:

- государственная политика, направленная на формирование конкурентоспособной экономики и повышение устойчивости банковской системы;
- развитие конкуренции как наиболее эффективного способа привлечения зарубежных инвестиций;
- создание благоприятного инвестиционного климата в стране.

Что касается первого выделенного здесь фактора, то его содержание было определено и Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 г., и Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г. Это свидетельствует об исключительной важности данного фактора. От его успешной реализации зависит и второй фактор. Действительно, развитие банковской конкуренции в нашей стране будет свидетельствовать об устойчивости банковской системы и о повышении к ней доверия, в том числе и со стороны зарубежных инвесторов.

Таковы факторы, вызывающие развитие конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

Далее рассмотрим факторы, **сдерживающие развитие конкуренции** на рынке банковских инвестиционных услуг.

Факторы, сдерживающие развитие конкуренции со стороны покупателей услуги

К данным факторам следует отнести такие, как:

- недостоверная банковская реклама;

- невысокая степень безопасности при получении услуг;
- недостаточный уровень квалификации персонала;
- низкий уровень культуры общения с клиентом;
- отсутствие необходимых инвестиционных консультаций;
- отсутствие стратегии развития деятельности покупателя услуг.

На некоторых из перечисленных факторов остановимся поподробнее.

Банковская реклама. Она играла и играет большую роль в деятельности коммерческих банков. С началом формирования в России двухуровневой банковской системы реклама была единственным средством, связывающим клиентов с банками. Клиенты, как это было до перестройки банковской системы, уже не были закреплены за конкретными банками. Поэтому они сами должны были выбрать свой банк, но это было очень сложно. И вот здесь на помощь пришла банковская реклама. Но никто еще не знал, что она может быть не только созидательной, но и разрушительной силой. Это зависит от ее достоверности. Недостоверная реклама может, как спичка, сжечь наведенные мосты между банком и клиентом. Реклама - сложное понятие. Она требует специальных научных исследований, которые уже ведутся в нашей стране, но не так активно, как следует. Потребность в таких исследованиях имеется, поскольку случаи недостоверной рекламы еще не единичны. Не случайно, что некоторые банковские клиенты вообще не понимают: зачем нужна реклама?

В последние годы большую роль приобретает такой фактор, как степень безопасности при получении финансовых услуг. Быстрые темпы развития информационных технологий, развивающийся интернет-банкинг, электронные деньги и другие банковские технологии сопровождаются и новыми для покупателя услуг рисками, а это может отразиться на степени использования инвестиционных услуг.

Что касается такого фактора, сдерживающего развитие конкуренции со стороны покупателей услуг, как отсутствие необходимых инвестиционных консультаций, то следует отметить, что большинство банков их оказывают. В данном случае речь может идти только об их оперативности и качестве. В этих целях головным подразделениям коммерческих банков целесообразно иметь в своей

структуре, аналогично зарубежной практике, учебно-научные консультационные центры. Данные центры могли бы при необходимости привлекать высококвалифицированных специалистов.

Для клиента очень важным является оперативное и своевременное получение услуг. Однако это зависит не только от банка, но и от самого клиента. Клиент должен заранее определять свою потребность в инвестиционных услугах, в том числе и на определенную перспективу. Это возможно только при наличии у него стратегии развития своей деятельности.

Факторы, сдерживающие развитие конкуренции со стороны продавцов услуг

К таковым мы отнесли:

- отсутствие стратегии развития рынка банковских инвестиционных услуг;
- неразвитость банковской инфраструктуры;
- риски конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

Остановимся на некоторых из них подробнее.

Первым фактором безусловно является отсутствие стратегии развития рынка банковских инвестиционных услуг. Если такой стратегии у коммерческого банка нет, то формирование рынка инвестиционных услуг будет носить стихийный характер, а это означает отсутствие соответствующей подготовки к оперативному и качественному предоставлению инвестиционной услуги. Эта стратегия должна быть основана на перспективах развития деятельности покупателя. Отсюда формирование рынка банковских инвестиционных услуг должно носить двусторонний характер, т.е. с участием и покупателя и продавца услуг. Речь в данном случае идет об изучении потребности в инвестиционных услугах у покупателя. Организацию этой работы следует возложить на отдел маркетинга коммерческого банка.

Особую роль играет такой фактор, как риски конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Особенность этих рисков состоит в том, что они касаются не какого-то конкретного вида инвестиционной услуги, а всего комплекса инвестиционных услуг, предлагаемых на рынке. Безусловно, степень риска любого вида инвестиционной услуги оказывает влияние на устойчивость инвестицион-

ного рынка, а поэтому управление риском различных услуг не исключается, а ведется параллельно с управлением риском конкуренции на рынке инвестиционных услуг в целом.

Как и любой иной рынок, рынок банковских инвестиционных услуг имеет свою структуру. С одной стороны, здесь предоставляются (продаются) услуги коммерческим банком, а с другой - эти услуги покупаются банковским клиентом. Указанное позволяет выделить на инвестиционном рынке два его структурных подразделения - рынок покупателей и рынок продавцов.

Деятельность каждого из данных рынков сопровождается определенными рисками, которые и формируют риски конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Риски каждого рынка имеют специфический характер. Они индивидуальны как на рынке покупателей услуг, так и на рынке продавцов. В этом их различие, но между ними есть и общее, которое заключается в том, что все эти риски оказывают негативное воздействие на степень и результаты конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Отсюда важность управления рисками конкуренции в целом на рынке банковских инвестиционных услуг.

Однако для того чтобы такое управление осуществлять, следует определить факторы, способные повлиять на степень конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. В связи с этим нами и были обоснованы факторы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, дана их классификация и раскрыта сущность.

Факторы, сдерживающие развитие конкуренции со стороны государства

Среди данных факторов назовем:

- слабую прогнозируемость состояния экономики страны;
- отсутствие стимулирующей системы развития банковской конкуренции;
- отсутствие централизованной системы регулирования развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг;
- отсутствие условий, способствующих формированию благоприятного инвестиционного климата в стране.

Как показывает практика, и не только банковская, использование возможностей любой экономической категории, в том числе и конкуренции, и получение желаемых результатов зависят от наличия и формирования соответствующей системы стимулирования. Данная система, с одной стороны, должна содержать меры, носящие поощрительный, стимулирующий характер, имеющие целью развития конкуренции, необходимой для создания более благоприятных условий для развития экономики страны, а с другой - определить инструменты, направленные на устранение недобросовестной конкуренции и сдерживание неэффективной с учетом требований развития экономики страны и ее реального сектора. В нашей банковской практике такая система не используется. Это новая проблема, которая требует специальных научных исследований. По нашему мнению, ее разработка должна вестись параллельно с решением проблем развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Чтобы такую систему формировать, нужна соответствующая законодательная основа.

Таковы базовые факторы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

Оценка состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, осуществленная в гл. 2 диссертации, позволяет сделать основные выводы:

1. Анализ состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг показал следующее:

- с одной стороны, коммерческие банки предоставляют клиентам различные инвестиционные услуги, а с другой - степень их предоставления относительно отдельных видов банковских услуг была неодинаковой как в целом по анализируемым банкам, так и по конкретным банкам. Указанное свидетельствует о том, что не все коммерческие банки используют в полной мере свой потенциал на рынке банковских инвестиционных услуг. Коммерческим банкам России следует повышать предложение услуг, связанных с долгосрочным кредитованием. Одновременно необходимо изучение потребностей в новых инвестиционных услугах банковских клиентов.

2. Деятельность коммерческого банка во многом зависит от его клиентуры. Поэтому каждый коммерческий банк уделяет особое внимание формированию

своей клиентской базы. По нашему мнению, для этого нужно определить, какие требования может предъявлять клиент банку, а также какова готовность банка их выполнить. То есть нужна оценка деятельности банка клиентом по различным критериям, которые важны для него. Результаты оценки деятельности банка клиентами являются базой для формирования стратегического потенциала потребности в инвестиционных услугах своих клиентов.

3. Проведенный анализ на основе результатов анкетирования оценки деятельности банка клиентами по его значимости показал следующее:

Из выделенных нами 12 характеристик банковского обслуживания, существенных для клиента, лидерами стали: качество услуг, имидж банка, цена. В то же время ни одна из характеристик банковского обслуживания не получила 100 %-ной поддержки респондентов. На 1-е место 43 % респондентов поставили качество услуг. Часть респондентов отвели качеству услуг 2-е место (35 %), 3-е место (14 %), 4-е место (8 %). Эти результаты свидетельствуют о том, что коммерческим банкам предстоит большая работа по повышению качества услуг.

Имидж банка, по оценке клиентов, оказался на 1-м, 2-м, 3-м, 5-м, 7-м и 9-м местах. Такой разброс свидетельствует о том, что клиенты не обладают в достаточной степени соответствующей информацией для оценки имиджа банка. Незначительна в этом плане и роль банковской рекламы: 50 % клиентов поставили ее на последнее место. Это тревожный сигнал для банков, поскольку реклама является наиболее активным инструментом для привлечения клиентов.

Лидером в опросе клиентов является цена, которая заняла первые 5 мест. Это свидетельствует о необходимости установления границ цены хотя бы по основным банковским операциям, особенно кредитным. Данный вопрос требует своего практического решения. По нашему мнению, исследовать вопрос об установлении верхней границы платы за кредит хотя бы на региональном уровне можно через созданные различные банковские ассоциации. Это поможет сдерживать "аппетиты" отдельных коммерческих банков, которые не учитывают тот факт, что высшей границей банковского процента является рентабельность предприятия. Так, если рентабельность - 15 %, а ставка за кредит - 20 %, то такой кре-

дит просто не может быть возвращен в срок, для банка он становится безнадежным и увеличивает объем пролонгированных кредитов.

Среди других характеристик банковского обслуживания, существенных для клиентов, большую роль начинает играть безопасность. Ею интересуются от 7 до 30 % клиентов.

В качестве негативного момента следует отметить все меньшее доверие к банковской рекламе. Поэтому достоверность банковской информации интересует значительное количество клиентов (от 7 до 50 %).

4. О наличии значительного стратегического потенциала потребности в кредитных услугах свидетельствуют результаты анализа динамики развития некоторых видов банковских услуг в целом по России и Саратовской области за 2010-2014 гг.

Данный анализ показал, что в наибольшей степени влияли на использование банковских услуг предприятиями Российской Федерации и Саратовской области такие факторы: деятельность предприятий, уверенность в кредитной организации, набор услуг кредитной организации, уровень тарифов. Следующими по значимости факторами являлись: ставки по кредитам кредитной организации, процедуры оформления, запросы на информацию, льготы кредитной организации предприятию, налогообложение.

Совершенствование взаимоотношений банка с клиентами в направлении дальнейшего развития банковского обслуживания, устранение факторов, негативно влияющих на рынок банковских услуг, помогут существенно расширить стратегический потенциал потребности в банковских услугах, в том числе и инвестиционных.

5. В диссертации подробно рассмотрены факторы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Отмечается, что вопрос о факторах развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг является многоаспектным, поскольку на нем задействованы различные участники - покупатели услуг (банковские клиенты), продавцы услуг (коммерческие банки) и государство. Поэтому представляется обоснованным рассматривать факторы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг с трех сторон: покупателя, продавца и государства. Одновременно отмечено, что действие факторов может осуществляться в двух направлениях: одни из них могут вызывать развитие кон-

курении, а другие - сдерживать ее. Эти особенности были учтены при разработке факторов развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

6. К факторам, вызывающим развитие конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, были отнесены:

- со стороны покупателей услуг: качество и диверсификация услуг, имидж продавца услуг, характер банковского обслуживания, оперативность предоставления услуг, наличие государственной поддержки при получении услуг, стратегия развития деятельности покупателя услуг. Главным фактором, по нашему мнению, является качество услуг;

- со стороны продавцов услуг: устойчивость коммерческого банка, конкурентная позиция коммерческого банка, повышение финансовой грамотности клиентов, формирование перспективного банка инвестиционных услуг для клиентов;

- со стороны государства: государственная политика, направленная на формирование конкурентоспособной экономики и повышение устойчивости банковской системы, развитие конкуренции как наиболее эффективного способа привлечения зарубежных инвестиций, создание благоприятного инвестиционного климата в стране.

7. К факторам, сдерживающим развитие конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, были отнесены:

- со стороны покупателей услуг: недостоверная банковская реклама, невысокая степень безопасности при получении услуг, недостаточный уровень квалификации персонала, низкая культура общения с клиентом, отсутствие необходимых инвестиционных консультаций, отсутствие стратегии развития деятельности покупателя услуг;

- со стороны продавцов услуг: отсутствие стратегии развития рынка банковских инвестиционных услуг, неразвитость банковской инфраструктуры, риски конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг;

- со стороны государства: слабая прогнозируемость состояния экономики страны, отсутствие стимулирующей системы развития банковской конкуренции, отсутствие централизованной системы регулирования развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, отсутствие условий, способствующих формированию благоприятного инвестиционного климата в стране.

Глава 3 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ

3.1 Мониторинг развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг

В настоящее время в банковскую деятельность в российских коммерческих банках активно входят новые инструменты управления. Среди них - банковский мониторинг.

Существует большое количество определений термина "мониторинг". В широком смысле слова мониторинг - это система наблюдения за объектом, оценка его состояния и прогнозирование дальнейшего развития. Авторы энциклопедического словаря "Политология" считают, что понятие "мониторинг" происходит от английского слова "monitor" и означает "наставлять", "советовать", "контролировать", "проверять"¹. В Большом экономическом словаре мониторинг - это "непрерывное наблюдение за экономическими объектами, анализ их деятельности, как составная часть управления"². Существуют и более широкие литературные представления о мониторинге. Так, А.В. Борисов определяет мониторинг, как "наблюдение, оценку и прогноз состояния какого-либо явления или процесса, анализ их деятельности, как составную часть управления"³. Такой же трактовки придерживаются Л.П. Дроздовская и Ю.В. Рожков⁴. И.И. Елисеева полагает, что "монито-

¹ Политология: энциклопедический словарь / Ю.И. Аверьянов, А.П. Афанасьев, В.С. Глаголев. М.: Московский коммерческий университет, 1993. С. 185.

² Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Фонд "Правовая культура", 1994. С. 235.

³ Большой экономический словарь / под ред. А.Б. Борисова. М.: Книжный мир, 2007. С. 404.

⁴ Дроздовская Л.П., Рожков Ю.В. Интермедиация риска на информационно-кредитном рынке. Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2010. С. 107.

ринг - это система мероприятий, позволяющих непрерывно следить за состоянием определенного объекта, регистрировать его важнейшие характеристики, оценивать их, оперативно выявлять результаты воздействия на объект различных процессов и факторов"¹.

Следует отметить, что в банковской деятельности России возможности мониторинга используются недостаточно полно. По мнению Е.В. Травкиной, "особое значение приобретает формирование в ближайшие несколько лет более эффективной системы банковского регулирования, мониторинга и надзора, способной противостоять кризисам"². Одновременно положительным моментом является организация Банком России мониторинга предприятий, целью которого выступает оценка спроса предприятий нефинансового сектора экономики на банковские услуги и прогнозирование его дальнейшего развития. Он проводится в рамках ежеквартальных опросов "Спрос на банковские услуги"³.

Мониторинг предприятий как значительный источник экономической информации в настоящее время активно используется в деятельности Банка России и его территориальных учреждений для мониторинга кредитного риска и для мониторинга развития реального сектора экономики. Участие предприятий в мониторинге происходит на добровольной основе, их привлечение осуществляется с помощью проведения переговоров и организации совещаний. Мониторинг предприятий в системе Банка России осуществляется в соответствии с п. 18 ст. 4 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" и в соответствии с Положением Банка России "О проведении мониторинга предприятий Банком России" от 19 марта 2002 г. №186-П.

Мониторинг предприятий - постоянное наблюдение за их совокупностью путем проведения опросов об изменении экономической конъюнктуры, инвести-

¹ Популярный экономико-статистический словарь-справочник / под ред. И.И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 1993. С. 81.

² Травкина Е.В. Роль мониторинга банковских рисков в обеспечении устойчивости банковского сектора России // Вестн. Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. № 4 (43). С. 136.

³ Зубченко Л.А. Новые тенденции в развитии банковского маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 3. С. 7-11.

ционной активности, финансового положения предприятия, а также систематизация и анализ полученной информации¹.

Н.И. Свиридова считает, что "мониторинг предприятий и организаций Банком России - это непрерывный процесс наблюдения за состоянием и развитием реального и банковского секторов экономики, позволяющий проводить анализ важнейших тенденций в развитии экономики на федеральном и региональном уровнях, а также прогнозировать возникновение системных рисков в деятельности нефинансовых организаций и банковского сектора"². Мониторинг предприятий осуществляется в следующих основных направлениях:

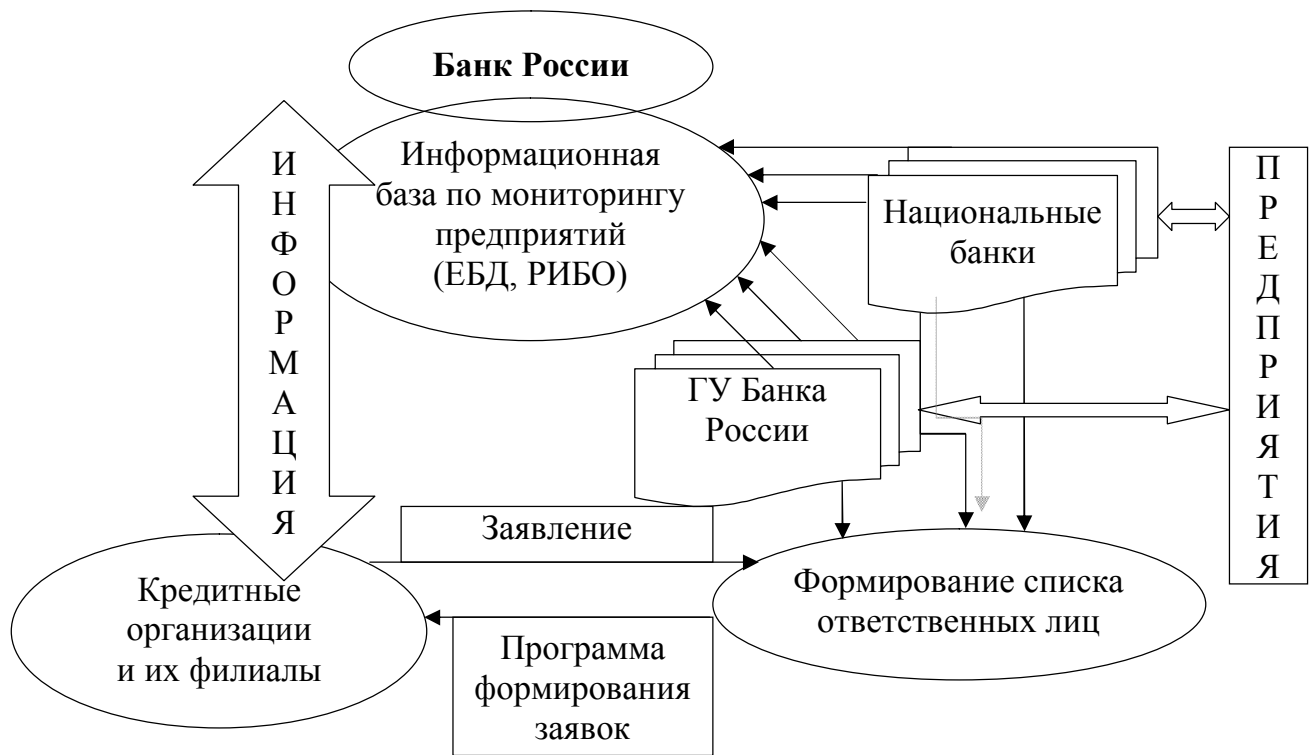
- потребность в услугах кредитных организаций и степень удовлетворения спроса на услуги;
- влияние факторов, изменяющих использование предприятиями банковских услуг;
- критерии выбора кредитной организации;
- оценка банковских услуг и факторы, их определяющие;
- ожидаемое изменение потребности в отдельных видах банковских услуг и спроса на них;
- ожидания изменений по отдельным банковским услугам;
- текущие и возможные изменения в спросе на важнейшие виды банковских услуг.

В мониторинге предприятий участвуют следующие субъекты: Банк России, его территориальные подразделения и национальные банки; кредитные организации и их филиалы; предприятия - участники мониторинга. В целом схему проведения мониторинга предприятий в российском банковском секторе, по мнению Е.В. Травкиной³, можно отобразить следующим образом (рисунок 2).

¹ См.: О проведении мониторинга предприятий Банком России : положение Банка России от 19 марта 2002 г. № 186-П.

² Свиридова Н.И. Развитие системы мониторинга предприятий Центральным банком Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2008. С.7.

³ Травкина Е.В. Региональный аспект проведения мониторинга банковских рисков и мониторинга предприятий // Сибирская финансовая школа. 2012. № 6 (95). С. 124-125.



**Рисунок 2 - Схема взаимодействия основных субъектов мониторинга предприятий
русского банковского сектора**

Особенность данного мониторинга состоит в том, что он носит комплексный характер, так как проводится в отношении всех видов банковских услуг. В результате такой мониторинг не позволяет выявить те процессы, которые связаны с особенностями развития отдельных видов банковских услуг.

Применительно к объекту нашего исследования с учетом особенностей банковских инвестиционных услуг необходимо проводить мониторинг развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

По нашему мнению, *целью мониторинга* развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг является выявление причин, влияющих на развитие конкуренции. При этом необходимо учитывать специфику инвестиционной услуги, а именно ее долгосрочный характер. Эта специфика должна быть учтена и при характеристике причин, влияющих на развитие конкуренции. Нами разработана модель мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг (рисунок 3).



Рисунок 3 - Модель мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг

Одним из направлений мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг выступает выявление **причин, вызывающих**

развитие конкуренции. Среди них *со стороны покупателей услуг* мы выделяем следующие:

- качество услуг;
- ассортимент услуг;
- оперативность предоставления услуг;
- учет особенностей использования банковских услуг различными группами клиентов.

Рассмотрим указанные причины подробнее.

Одной из приоритетных причин, вызывающих развитие конкуренции, является качество услуг. В условиях конкурентной борьбы на банковском рынке в настоящее время речь уже идет не просто о качестве банковских услуг, а о наивысшем качестве предоставления услуг. То есть в отношении качества банковских услуг вводится новое понятие - *наивысшее качество*. И это не случайно. Как показал проведенный нами опрос банковских клиентов относительно качества банковской услуги, 50 % респондентов поставили качество на 1-е место в составе требований клиента к банку. Это подтверждает, с одной стороны, существенную роль качества банковских услуг в деятельности коммерческих банков, а с другой - необходимость повышения этого качества. Об этом, в частности, свидетельствует зарубежный опыт. Если в 1995 г. клиенты, выбирающие банк, ставили качество услуг на 2-е место, то из анализа тенденций роли этого показателя в будущем видно, что оно выходит на 1-е место. Возникает естественный вопрос: что включает в себя понятие "качество банковской услуги"?

Мы согласны с профессором Г.Г. Коробовой, что понятие "качество банковской услуги" является очень широким¹. Понятие "качество банковской услуги" зависит от многих специфических условий, которые ее формируют. Их особенность состоит в том, что они динамичны и изменяются вместе с изменением самих требований клиентов. Одновременно в этом наборе есть базовые условия, без которых нельзя достигнуть соответствующего качества банковской услуги.

¹ Коробова Г.Г. Банковская культура как фактор развития банковской конкуренции // Банковские услуги. 2012. № 2. С. 12-17.

По нашему мнению, учитывая особенность формирования "качества банковской услуги", коммерческим банкам следует проводить мониторинг качества банковских инвестиционных услуг. В настоящее время качеству услуг уделяют особое внимание. В этих целях были разработаны международные стандарты управления качеством банковских услуг ISO-9000 для коммерческих банков, в которых обращается внимание на критерии, характеризующие качество: материальность (оснащенность банка: оргтехника, интерьеры помещений, внешний вид персонала, информационные материалы); надежность (выполнение обещанной банком услуги точно, основательно и в срок); отзывчивость (искреннее желание помочь потребителю и быстрое обслуживание в банке); убежденность (компетентность, ответственность, уверенность и вежливость обслуживающего персонала банка); сочувствие (выражение заботы и индивидуальный подход к потребителю банковской услуги)¹ и др.

Однако сказанное не исключает дополнительных исследований проблем оценки качества банковских услуг. С нашей точки зрения, при проведении данной оценки необходимо активно использовать возможности мониторинга качества банковских услуг. По мнению Е.В. Травкиной, "банковский мониторинг является емким понятием и включает в себя широкий спектр деятельности по аудиту, оценке, проверке качества исполнения, исследование норм деятельности основных и вспомогательных подразделений банка с целью предоставления отчетности в вышестоящие органы и оказание содействия в устранении недостатков"². В этой связи предлагаем авторскую Модель мониторинга качества банковских инвестиционных услуг (рисунок 4).

Цель данного мониторинга - оценка качества банковских инвестиционных услуг. Мы выделяем два направления мониторинга:

- анализ базовых факторов, влияющих на качество банковских инвестиционных услуг;
- наличие стратегии повышения качества банковских инвестиционных услуг.

¹ Новаторов Э. В. Специфика и особенности аудита маркетинга услуг // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 2001. № 34 (4). С. 50-59.

² Травкина Е.В. Механизмы формирования системы мониторинга банковских рисков. Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2013. С. 10.



Рисунок 4 - Модель мониторинга качества банковских инвестиционных услуг

Остановимся подробнее на характеристике указанных направлений.

Среди базовых факторов, влияющих на качество банковских инвестиционных услуг, мы выделяем:

- квалификацию персонала;
- внутренний контроль за предоставлением услуг;
- оперативность обслуживания клиента;
- культуру общения с клиентом;
- наличие банка действующих услуг.

Квалификация персонала, безусловно, является определяющим фактором, влияющим на качество банковских инвестиционных услуг и позволяющим ее предоставлять на высоком профессиональном уровне.

Недостаточный квалификационный уровень персонала, сопровождаемый кадровым риском, негативно отражается как на деятельности банка, так и на обслуживании клиентов. Именно отсутствие банковских специалистов соответствующей квалификации привели в нашей стране к системному банковскому кризису 1998 г. Сейчас положение существенно изменилось, но изменились и требования к банковскому персоналу. Банковский специалист в настоящее время это уже не просто работник банка, а личный менеджер клиента. Он должен удовлетворять

многим требованиям: уметь общаться с клиентом на его родном языке, обладать определенным запасом культурных сведений, которыми владеет клиент и др.

Стоит отметить, что эффективная работа банковских специалистов и персонала в целом зависит, с одной стороны, от отношения человека к труду, заинтересованности в реализации своего физического и творческого потенциала, с другой - от удовлетворенности трудом, заработной платой.

По статистике используются не все и не в полной мере возможные методы мотивации. Из-за этого понижается эффективность работы персонала в банковском секторе.

Как показывают исследования ученых-экономистов, "в полной мере реализуют свои способности (знания, умения, навыки) на работе менее 30 % работников банковского сектора. Каждый пятый банковский работник использует в своей работе менее 50 % потенциала. С другой стороны, удовлетворенность работой у большинства сотрудников банков недостаточно высокая. Самый низкий уровень удовлетворенности работой - у руководителей высшего и среднего звена управления (29,73 % руководителей вполне удовлетворены своей работой), около 40 % специалистов и операционистов удовлетворены своей работой, и всего 4 % операционистов и 7 % специалистов совершенно не удовлетворяет работа"¹.

Операционисты - это сотрудники банка, занимающиеся обслуживанием клиентов и регистрацией в учетных документах операций на счетах клиентов. Специалисты - это сотрудники банка, занимающиеся отдельными вопросами. Специалистов и операционистов можно объединить в группу работников среднего звена. Руководители банков являются сотрудниками высшего звена.

Рассмотрим возможные методы мотивации для разных групп банковских работников, а также варианты управления действующими в банках способами и методами мотивации для более эффективного их использования.

Среди факторов, отрицательно влияющих на реализацию способностей, можно выделить следующее:

¹ Волгина О.Н. Особенности и механизмы мотивации труда в финансово-кредитных организациях. URL: http://www.cfin.ru/management/people/hr_in_banks_2.shtml.

- руководители указывают на отсутствие необходимости использовать в полной мере интеллектуальные и физические способности на работе;

- специалисты в равной степени вышеуказанный фактор отмечают как преобладающий, а также подчеркивают отсутствие связи между размером оплаты труда, квалификацией и профессионализмом;

- каждый третий операционист считает, что одной из причин неполной реализации потенциала является слабая моральная заинтересованность. Также одним из главных факторов, отрицательно влияющих на реализацию способностей, выступает низкая оплата труда, преимущественно у операционистов. Из-за этого фактора падает мотивация труда работников, что впоследствии приводит к снижению эффективности работы персонала, а значит к неэффективной работе некоторых банков.

По мнению О.Н. Волгиной, для повышения эффективности работы персонала в банковском секторе необходимо применять следующие факторы:

- 1) моральное стимулирование;
- 2) продвижение по службе;
- 3) условия труда;
- 4) психологический климат;
- 5) возможность самореализации и т. д.¹.

О.Н. Волгина провела подробный анализ, определив роль и место каждого фактора мотивации труда в повышении эффективности работы персонала банка.

"Моральное стимулирование. Система морального стимулирования была достаточно популярна и распространена на предприятиях и в организациях в 60-70-е гг. XX в., но в 90-х гг. XX в. ее популярность несколько ослабела. Система поощрений наградами, знаками отличия, грамотами и другими символами внимания может стать достаточно действенным фактором мотивации труда и банковских работников"².

Для максимального эффекта моральных стимулов требуются:

- 1) индивидуальный подход (знание предпочтений);

¹ Волгина О.Н. Особенности и механизмы мотивации труда в финансово-кредитных организациях. URL: http://www.cfin.ru/management/people/hr_in_banks_2.shtml.

² Там же.

- 2) широкий спектр всевозможных мер стимулирования;
- 3) их сочетание с материальными формами стимулирования труда.

Вариантом морального стимулирования может быть привлечение работников к процессу управления банком. Работник, вовлеченный в процессы анализа, прогнозирования, планирования, создания стратегии и тактики, чувствует свою причастность к работе банка в целом, ощущает собственную роль в успехе банка, в состоянии реально оценить, как неудачное решение может дестабилизировать работу банка.

"Продвижение по службе. Представления работников о своей будущей деловой карьере могут стать сильным стимулом их активности и эффективной работы. Повышение, особенно в случае со специалистами и отчасти руководителями отделов, происходит только на руководящую должность, а это не всегда возможно ввиду ограниченности руководящих мест и отсутствия у претендентов опыта руководства, организаторских способностей и т.д. В ряде западных банков введена "двойная лестница" карьеры, т.е. специалист может расти профессионально, не переходя на административную должность"¹.

"Условия труда. Положительный психологический настрой на трудовую деятельность создают условия труда. Когда условия труда достаточно хорошие, работники не акцентируют на этом свое внимание, если они плохие, это резко снижает мотивацию труда, т.е. внимание работников переключается на данный фактор. Хорошие условия труда усиливают мотивацию незначительно, тогда как плохие условия резко ее снижают"².

"Психологический климат. Психологический климат является показателем уровня социального развития коллектива банка и его психологических резервов, способных к более полной реализации. От уровня оптимальности психологического климата во многом зависит и общая атмосфера коллектива. От сотрудников банков требуются психологическая устойчивость и способность приспосабливаться к негативным моментам в работе и внешним экстерналиям. От уровня оптимальности

¹ Волгина О.Н. Особенности и механизмы мотивации труда в финансово-кредитных организациях. URL: http://www.cfin.ru/management/people/hr_in_banks_2.shtml.

² Там же.

психологического климата в каждом отдельном коллективе банка во многом зависит атмосфера отношений между сотрудниками. Негативные отношения между сотрудниками приводят к неэффективной работе персонала банка, так как у сотрудников складывается неприязнь друг к другу, они пытаются не контактировать друг с другом и, что еще хуже, переносить свой негатив на клиентов. Благоприятная обстановка в коллективе положительно влияет на работу коллектива"¹.

Хороший психологический климат характеризуется высокой степенью доверия членов коллектива, требовательностью друг к другу, сплоченностью, психологической совместимостью, что оценивается в банках по-разному. В некоторых банках степень удовлетворенности психологическим климатом достаточно высокая, а в остальных - эта проблема требует решения, например, путем перевода неудовлетворенных отношениями в коллективе сотрудников в другие подразделения.

"Возможность самореализации. Наряду с материальными и моральными стимулами, мотивировать высокоэффективный труд в банках могут и меры, способствующие удовлетворению потребности в самореализации и самовыражении"². Самореализация - это открытие собственных возможностей человека для успешного достижения высоких результатов. Если человек чувствует, что он не может самореализоваться, то эффективность его работы в банке падает. И наоборот, если человеку дают самореализоваться, то он всеми силами пытается достичь хороших результатов в своей работе и предоставить высококачественное обслуживание клиентам банка.

Высококачественное обслуживание требует налаженного внутреннего контроля за предоставлением услуги. Задача внутреннего контроля - оперативное устранение любых недостатков, возникающих при проведении операций для клиента.

Фактор времени играет существенную роль во взаимоотношениях клиента с коммерческим банком. Безусловно, клиента интересует качество услуги, но

¹ Волгина О.Н. Особенности и механизмы мотивации труда в финансово-кредитных организациях. URL: http://www.cfin.ru/management/people/hr_in_banks_2.shtml.

² Там же

одновременно он заинтересован и в оперативном ее предоставлении. Неполнота этого фактора в банках может привести к оттоку из такого банка клиентов. Одновременно следует иметь в виду, что именно с оперативности обслуживания начинает формироваться и банковская культура в процессе предоставления банковской услуги.

В современных рыночных условиях каждый коммерческий банк старается повысить свою банковскую культуру в процессе банковского обслуживания. В первую очередь, это касается корпоративных клиентов. Указанное, как правило, заключается в том, что каждый коммерческий банк разрабатывает собственную долгосрочную стратегию. В этой долгосрочной стратегии одним из пунктов является корпоративная банковская культура. Данный пункт во многих случаях при разработке банковской долгосрочной стратегии является одинаковым как для розничных, так и для корпоративных клиентов банка. Он включает в себя собственный стиль одежды, определенные правила поведения на рабочем месте, культуру общения при переговорах с клиентами, совокупность профессиональных компетенций сотрудников банка, определенную культуру управления и т.д.

В настоящее время большинство российских руководителей коммерческих банков начинают понимать, что банковская культура должна быть на высоком уровне при обслуживании клиентов, так как без этого не имеет смысла серьезно говорить о достижении новых высот в повышении эффективности, а также невозможно победить в конкурентной борьбе.

Стоит отметить тот факт, что до недавнего времени большинство экономистов при проведении анализов экономических явлений и процессов игнорировали фактор культуры, не видели причинно-следственной связи между экономикой и культурой. Это происходило из-за трудностей с четким определением понятия "культура", а также из-за того, что культуру как фактор ученые-экономисты стали исследовать лишь в 50-е гг. XX в. Что касается банковской культуры, то данное понятие стали рассматривать еще позже. Определение понятия банковской культуры нельзя рассматривать без "привязки" к определенному временному промежутку, это объясняется тем, что практически с каждым годом у людей меняются культурные ценности.

Таким образом, "банковская культура" - это комплекс определенных специфических внутренних культурных "факторов" кредитной организации, влияющих на экономическую эффективность работы в определенный период времени.

В качестве заключительного базового фактора, влияющего на качество банковских инвестиционных услуг, мы выделили наличие банка действующих услуг, который необходимо своевременно обновлять.

Оценка качества банковских инвестиционных услуг не должна ограничиваться текущим состоянием этой работы в банках, а должна ориентироваться и на наличие соответствующей стратегии повышения качества банковских инвестиционных услуг, которую необходимо разрабатывать коммерческим банкам.

Стратегия повышения качества банковских инвестиционных услуг должна включать:

- формирование перспективного банка услуг для клиентов;
- совершенствование способов предоставления услуг;
- повышение качества и оперативности банковской рекламы.

Далее рассмотрим причины, **вызывающие развитие конкуренции со стороны продавцов услуг**: К ним отнесены следующие причины:

- устойчивость коммерческого банка;
- конкурентная позиция коммерческого банка;
- формирование перспективного банка инвестиционных услуг для клиентов.

Что касается *роли государства в развитии конкуренции*, то здесь необходимо наличие государственной поддержки получения услуг. Данный вопрос уже достаточно активно разработан как учеными, так и практиками. Было предложено много различных направлений этой поддержки: погашение процентов за кредит, предоставление гарантий и др.

Следующее направление мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг - выявление **причин, сдерживающих развитие конкуренции**. Они структурированы по трем направлениям: со стороны покупателей услуг, со стороны продавцов услуг, со стороны государства.

Со стороны покупателей услуг выделены следующие причины:

- низкое качество банковской рекламы;
- низкий уровень квалификации персонала;
- культура общения с клиентом.

Содержание данных причин мы уже рассматривали.

Со стороны продавцов услуг определены следующие причины, сдерживающие развитие конкуренции:

- риски рынка банковских услуг;
- отсутствие стратегии развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

Среди указанных причин особую роль играют риски рынка банковских услуг. Здесь имеет место целая система рисков. Следует отметить, что специальных исследований рисков рынка банковских услуг пока не проводилось.

В связи с активным развитием рынка банковских услуг такие исследования безусловно необходимы. Но уже в настоящее время можно выделить базовую группу рисков, имеющих место на рынке банковских услуг. Среди них:

- кадровые риски;
- страховые риски;
- инфраструктурные риски;
- организационные риски;
- стратегические риски; и др.

Причинами, **сдерживающими развитие конкуренции** на рынке банковских инвестиционных услуг *со стороны государства*, являются отсутствие централизованной системы регулирования конкуренции на рынке банковских услуг, инвестиционный климат в стране.

Главным направлением мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг является оценка прогнозирования путей развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, при этом важна оценка организации работы в коммерческом банке по формированию пакета новых банковских продуктов и предоставлению новых банковских инвестиционных услуг.

Такова система мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

3.2 Создание специализированных банков по предоставлению инвестиционных услуг реальному сектору экономики

В настоящее время банковская система России, как известно, работает в сложных условиях. В то же время ее роль в ускорении социально-экономического развития нашей страны, особенно реального сектора экономики, существенно возрастает. В этих условиях необходимо находить новые инструменты решения возникающих проблем. Среди них определяющим, по мнению ведущих ученых России, является инвестиционный кредит. Именно инвестиционный кредит назвал академик А.Г. Аганбегян "главным звеном преодоления спада в социально-экономическом развитии России"¹. В качестве обоснования он выделил три причины:

- недофинансирование экономического роста за счет сокращения инвестиций, оттока капитала, устарелость основных фондов, особенно машин и оборудования. В России более 85 % машин и оборудования являются морально устаревшими, неспособными производить конкурентоспособную продукцию. Поэтому необходим ускоренный рост инвестиций за счет инвестиционного кредитования;

- главным источником дополнительных инвестиций на перспективу могут быть только средства инвестиционного кредитования за счет внутренних источников;

¹ Аганбегян А.Г. Инвестиционный кредит - главное звено преодоления спада в социально-экономическом развитии России // Деньги и кредит. 2014. № 5. С. 11.

- из всех форм инвестирования инвестиционный кредит является наиболее эффективной формой, обязательно возвратным и более строго контролируемым ресурсом, чем, например, безвозмездное предоставление инвестиций по линии бюджетных средств.

"Доля инвестиционного кредита российских банков в общем объеме инвестиций в основной капитал составляет менее 8 %" ¹. Это значительно меньше, чем в других странах. Например, в США из всех инвестиций в основные фонды доля кредита составляет 32,5 %, в Германии - 41,8 %, в Китае - 15,3 %. Такое положение объясняется тем, что подавляющую часть структуры инвестиций - 70-80 % и более - составляют привлеченные средства, прежде всего инвестиционные кредиты ². Отсюда вывод: в России должна быть существенно повышена доля инвестиционных кредитов в общем объеме кредитных вложений. Данная тенденция отразится и на деятельности коммерческих банков на рынке инвестиционных услуг.

Безусловные достоинства инвестиционного кредита - его окупаемость и возвратность. Этим он отличается от бюджетного финансирования. Однако, чтобы потенциальные достоинства стали реальностью, сама процедура выдачи данного кредита требует очень тщательной подготовки, поскольку может возникнуть необходимость проведения дополнительной экспертизы документов, представленных на получение кредита, оказания консультационной помощи заемщикам. Это подтверждает и проведенное нами исследование по группе коммерческих банков в России в 2013 г., которое показало, что 82 % банков предоставляют инвестиционные консультации клиентам.

Сложившаяся в настоящее время система финансирования инвестиционной деятельности не устраивает экономику, поскольку не способствует решению задачи своевременного и качественного технического совершенствования и развития производства и в целом модернизации экономики. Среди основных причин создавшегося положения традиционно выделяют:

- дефицит банковских долгосрочных ресурсов;

¹ Волгина О.Н. Особенности и механизмы мотивации труда в финансово-кредитных организациях. URL: http://www.cfin.ru/management/people/hr_in_banks_2.shtml.

² Там же. С. 15.

- высокий кредитный риск;
- отсутствие необходимых источников возврата кредита;
- высокий кадровый риск.

Как клиент банка, так и его работник обязаны помнить, что получить или выдать кредит - это не значит решить проблему. Ее можно даже усугубить, если клиент соответствующим образом не подготовился к использованию кредита, а банк не выработал обоснованный механизм кредитования.

В банковской практике важен выбор объектов инвестиционного кредитования. Если речь идет о кредитовании инвестиционного проекта, то здесь объект кредитования уже выбран, поскольку он, как правило, включен в соответствующие государственные программы. Однако, если банк осуществляет финансирование инвестиционного проекта, то это не означает, что банк не должен обращать внимание на его окупаемость. Если данный проект может окупиться в короткие сроки, то банку следует рассмотреть вопрос о его возможном кредитовании и тем самым вернуть государству часть очень дефицитных бюджетных средств, выделенных на капитальные вложения. В современных условиях это имеет большое значение.

Совершенно по-другому решается вопрос с выбором объектов кредитования для реального сектора экономики, а именно на модернизацию и реконструкцию действующих производств. По нашему мнению, при выборе указанных объектов кредитования следует руководствоваться определенными критериями. Среди них: направленность затрат, степень риска производимых затрат, длительность осуществления затрат, эффективность и окупаемость затрат. Следует отметить, что эти вопросы уже были объектом исследования ряда экономистов¹. Мы полностью поддерживаем данные критерии, поскольку в процессе их реализации возможна оценка соответствия конкретного объекта кредитования принципам кредитования.

¹ См.: Черкасов С.В. Банковский долгосрочный кредит и его развитие в России: автореф. дис.... канд. экон. наук. Саратов, 2006; Бондаренко В.С. Банковское кредитование затрат на модернизацию производства: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2012.

В качестве принципов кредитования выделяем: целенаправленность кредитования, обеспеченность кредита, срочность кредита. Мы не выделяем, как это делается традиционно, в качестве принципа кредитования возвратность кредита, поскольку возвратность - это не принцип, а существенная характеристика кредита как экономической категории. А вот обеспечиваться возвратность должна через соответствующие принципы кредитования.

Следует иметь в виду, что состав принципов кредитования одинаков как для краткосрочного, так и долгосрочного кредитования. Разница заключается в способах реализации этих принципов на практике.

Рассмотрим содержание критериев выбора объектов кредитования применительно к инвестиционным услугам.

Первый критерий - *направленность затрат* - позволяет реализовать принцип целевого назначения кредита. Применительно к инвестиционному кредиту это означает, что он должен быть использован на мероприятия, способствующие повышению технического уровня производства. Должны быть исключены случаи, когда кредит используется для замены старого оборудования на новое, но не отличающееся по своим экономическим характеристикам от прежнего.

Реализация второго критерия - *степень риска производимых затрат* - представляет особую сложность. Это объясняется значительным отличием риска долгосрочного кредита от риска краткосрочного кредита. Степень риска краткосрочного кредита связана преимущественно с кредитоспособностью банковского заемщика. Для долгосрочного кредита этого недостаточно. Безусловно, его своевременный возврат связан с кредитоспособностью заемщика, но, что особенно важно, он способен влиять на эту кредитоспособность. Последнее зависит от наличия у заемщика условий, обеспечивающих эффективное использование инвестиционного кредита, главным из которых является подготовленность производства к использованию на 100 % внедряемой техники. Если он будет использоваться не полностью, то планируемый экономический эффект не будет получен, а предприятия вместо дополнительной прибыли получают убытки. В данном случае возникнет угроза своевременному возврату кредита.

Следующим критерием, который следует учитывать при выборе объектов инвестиционного кредитования, является *длительность осуществления затрат*.

В настоящее время коммерческие банки в своей деятельности не руководствуются какими-то жесткими сроками предоставления кредита, решая данные вопросы самостоятельно. Вот здесь и возникает проблема обоснованности этой самостоятельности, а именно обоснованности каждой составной части предельного срока кредита. Его первой частью является длительность осуществления затрат. Оценивая время осуществления кредитуемых затрат, коммерческий банк должен определить, в какой степени оно увязано со сроками морального старения оборудования. Необоснованно длительные сроки внедрения кредитуемых мероприятий могут привести к тому, что установленное за счет банковского кредита оборудование уже является морально устаревшим, а произведенная на нем продукция - неконкурентоспособной. Такие ошибки стоят очень дорого с позиции не только одного банка, но и в целом экономики. В данном случае именно банки могут оказаться неспособными решать задачи повышения конкурентоспособности отечественной экономики из-за низкого качества банковских инвестиционных услуг.

Следующий критерий выбора объектов кредитования - *эффективность и окупаемость затрат*. Именно в этом критерии формируется реальный источник возврата кредита. Таким источником погашения кредита является прибыль (экономика), полученная от прокредитованных мероприятий. Именно данный источник погашения кредита используется в зарубежной практике, а не общая прибыль предприятия, как это делается в нашей стране. Внедрение его в российскую практику, с одной стороны, существенно повысит роль кредита как источника финансирования инвестиционных затрат, а с другой - повысит ответственность банковских заемщиков за эффективное использование предоставленного кредита, т.е. за формирование реального источника его возврата.

Дефицит банковских долгосрочных ресурсов традиционно считается главной причиной, сдерживающей развитие банковского инвестиционного кредита. В банковской практике ресурсы играют определяющую роль, поскольку при их от-

сутствии банк не может рассматривать вопрос о предоставлении кредита вообще, а тем более долгосрочного. Отсюда проблема эффективного использования находящейся в распоряжении каждого коммерческого банка ресурсной базы.

По нашему мнению, эффективность использования коммерческими банками имеющейся ресурсной базы характеризуется соответствием объемов привлеченных депозитных источников объемам предоставленных организациям кредитов, привлеченных на один и тот же срок. Однако при рассмотрении данного вопроса необходимо учитывать особенность, связанную с тем, что "средний фактический срок кредита на затраты в основные фонды всегда меньше предельного, то есть установленного в момент решения вопроса о предоставлении кредита"¹.

Профессор Ю.Б. Зеленский обращает внимание на то, что "если затраты в процессе осуществления мероприятий нарастают равномерно и ссуды погашаются в период окупаемости затрат также равномерно, то при предельном сроке кредита, скажем, в год, два, три года средний срок составит соответственно полгода, один или полтора года. В обратных случаях, когда кредитуемые затраты концентрируются в начале периода строительства (внедрения мероприятия), средняя продолжительность пользования кредитом возрастает и будет приближаться к предельному сроку кредита"². Показателем, который по своей продолжительности равен среднему сроку кредита, выступает его оборачиваемость. Поэтому, если банковские ресурсы будут находиться у заемщика в обороте более 1 года, то такой кредит может быть предоставлен только за счет среднесрочных и долгосрочных ресурсов. Если же срок будет менее года, то прокредитовать данные затраты можно за счет краткосрочных ресурсов (до 1 года). Данное утверждение было доказано отечественными учеными³, но коммерческими банками в практической деятельности не учитывается. Поэтому российским коммерческим банкам следует обратить внимание на эффективное использование своих ресурсов.

¹ Зеленский Ю.Б. Банковская система России и реальный сектор экономики. Саратов: СГСЭУ, 2002. С. 297.

² Там же.

³ Там же.

Для оценки эффективности реализации банковских ресурсов нами был проведен анализ использования ресурсной базы российскими коммерческими банками за 17 лет с 1998 по 2014 г. (приложение Д).

Получены следующие основные результаты:

- наблюдается полное или частичное несоответствие объемов и структуры привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц, депозитов юридических лиц и размещенных средств, предоставленных организациям в течение всего анализируемого периода;

- имеет место тенденция несоответствия удельного веса депозитов и вкладов и удельного веса кредитов с учетом их сроков (до 1 года, от 1 года до 3 лет, свыше 3 лет), что характеризует, с одной стороны, недостаточность необходимой ресурсной базы, а с другой - ее недоиспользование;

- недостаточность необходимой ресурсной базы для выдачи долгосрочных кредитов сроком до 3 лет и свыше 3 лет наблюдалась в 1998-2001 гг., для кредитов свыше 3 лет в 2002-2005 гг., 2007-2014 гг. Дефицит ресурсной базы в 1998-2001 гг. объясняется восстановлением банковской системы России после системного кризиса 1998 г. В последующие годы потребность в долгосрочных ресурсах постепенно возрастает. Наибольший дефицит наблюдается в 2010-2014 гг., когда ресурсная база оказывается в 2-3 раза меньше необходимой. Например, в 2012 г. удельный вес кредитов сроком свыше 3 лет составил 39,5 %, а ресурсная база всего 15,3 %, в 2013 г., соответственно, 40,4 % и 16,1 %, в 2014 г. - 44,3 % и 9,7 %;

- одновременно имело место недоиспользование ресурсной базы сроком от 1 года до 3 лет. Так в 2005 г. удельный вес депозитов и вкладов сроком от 1 года до 3 лет составил 44,0 %, а удельный вес кредитов - 27,9 %. К сожалению, в последующие годы также положение становится традиционным и имеет место в 2006-2014 гг., т.е. в те годы, когда требовалось особенно эффективно использовать долгосрочную ресурсную базу для развития реального сектора экономики в современных экономических условиях.

Проведенное нами исследование состояния инвестиционной деятельности банков и оценки роли инвестиционного кредита, являющегося базовым на рынке банковских инвестиционных услуг, позволило выявить возникающие здесь проблемы и обозначить возможные пути устранения (предотвращения) причин, препятствующих его развитию и решению задачи модернизации экономики на новой технической основе. В качестве главной причины был определен дефицит банковских долгосрочных ресурсов. Как показал наш анализ и выводы ученых нашей страны, необходимо оценивать длительность ресурсной базы коммерческих банков по показателю оборачиваемости ресурсов. В этом случае ресурсы сроком от 1 года до 3 лет помогут во многом покрыть дефицит ресурсов сроком свыше 3 лет. Тем более, что значительная часть ресурсов от 1 года до 3 лет практически не используется.

Среди других причин, сдерживающих развитие инвестиционного кредита, выделяют отсутствие необходимых источников возврата кредита. В нашей стране традиционно используется один источник возврата кредита - общая прибыль предприятия. Не учитывается тот факт, что этот источник может служить для погашения только в случае кредитования банком инвестиционных проектов, когда возводится новое предприятие и только полученная здесь прибыль может быть источником погашения кредита. Как уже отмечалось ранее, на действующих предприятиях реальным источником возврата инвестиционного кредита является прибыль (экономия), полученная от прокредитованных мероприятий. По нашему мнению, использование данного источника возврата кредита позволит существенно расширить границы инвестиционного кредита.

В настоящее время в сфере долгосрочного кредитования возникла новая проблема. Она связана с тем, что кредит активно входит в социальную сферу, особенно потребительский кредит. Однако не нужно забывать и о реальном секторе экономики.

В качестве положительного фактора можно считать кредитование банками инвестиционных проектов. Что же касается инвестиционного кредита дей-

ствующим предприятиям, то здесь имеют место отдельные выдачи. Причины указанного были выделены ранее.

В условиях активного развития кредитования физических лиц возникает еще одна сложная проблема - целевого использования совокупного объема ресурсов различного характера в каждом коммерческом банке. Фактически речь идет о разделении общего объема ресурсного фонда банка на две части с выделением ресурсов для кредитования юридических лиц и физических лиц. Уже в настоящее время преобладает кредитование физических лиц. Данная асимметрия в перспективе может усилиться. Поэтому в настоящее время стоит сложная задача по ее решению.

По нашему мнению, разделение ресурсного фонда коммерческих банков на две части практически будет невозможным. В то же время каждый банк должен знать свой вклад в развитие реального сектора экономики, кредитование физических лиц и др. При решении этой задачи, с нашей точки зрения, целесообразно исходить из специфики сферы кредитной деятельности банка. Известно, что кредитование физических лиц существенно отличается от кредитования предприятий реального сектора экономики по многим параметрам: ресурсам, механизму кредитования, системе контроля, выбору объектов кредитования и др. Однако определяющим здесь является кадровый риск. Специалисты, работающие с инвестициями, требуют особой подготовки и специфических знаний. Неслучайно в зарубежной практике в качестве самостоятельных создают, например, банки капитальных вложений.

В нашей стране уже многие годы обсуждается вопрос о создании специализированных государственных банков развития реального сектора экономики, основная цель которых состоит в предоставлении инвестиционных услуг реальному сектору экономики. Остальными видами услуг предприятия реального сектора экономики могут пользоваться в обычных коммерческих банках¹. Мы поддерживаем данное предложение, но не считаем, что такой банк должен быть

¹ Коробова Г.Г. Проблемы в деятельности банковской системы России в условиях финансово-экономического кризиса // Банковские услуги. 2009. № 12. С. 16.

государственным. В связи с этим предлагаем создать специализированный банк по предоставлению инвестиционных услуг реальному сектору экономики. Но для него должна быть разработана система государственной поддержки. Данный банк должен иметь ограниченную филиальную сеть в зависимости от потребностей региона. Все филиалы должны работать по регламентам головного банка.

Основная задача специализированных банков по предоставлению инвестиционных услуг реальному сектору экономики состоит в удовлетворении потребностей его предприятий в инвестиционных услугах. Для решения этой задачи необходимо исследовать состояние рынка банковских инвестиционных услуг реальному сектору экономики в регионе (стране) путем проведения соответствующего мониторинга. Таким образом будет определена предварительная оценка потребности экономики (региона) в долгосрочных кредитах, что позволит банкам заранее формировать соответствующую ресурсную базу и решать вопросы государственной поддержки.

В настоящее время в кредитной деятельности банка с корпоративными клиентами возникло противоречие между потребностью в долгосрочном кредите и возможностью его получения. Главная проблема заключается в том, что банк выдаст долгосрочный кредит только устойчивому в финансовом отношении предприятию. Но если предприятие финансово устойчиво, то оно постарается найти внутренние источники для модернизации производства. У других предприятий таких источников нет, но нет и кредита. По нашему мнению, инвестиционный кредит следует предоставлять и при наличии у предприятий финансовых затруднений при условии, что предоставление данного кредита позволит улучшить результаты деятельности предприятия. Однако в качестве источника погашения кредита необходимо использовать прибыль, полученную от прокредитованных мероприятий. Следует отметить, что аналогичная практика предоставления инвестиционного кредита уже была в нашей стране до формирования двухуровневой системы и получила активное развитие.

Создание специализированных банков по предоставлению инвестиционных услуг реальному сектору экономики, которые будут работать с государственной поддержкой, позволило бы, по нашему мнению, обслуживать и бюджетные средства, выделяемые на инвестиции, что способствовало бы исключению случаев нецелевого использования бюджетных средств, а также повышению эффективности использования этих средств, поскольку инвестиции на реализацию быстрокупаемых затрат могли бы предоставляться на возвратной основе.

Еще одной причиной создания данных банков является то, что они имеют возможность не только своевременно удовлетворять потребность реального сектора экономики в соответствующих инвестиционных услугах, но и повышать конкурентоспособность банковского рынка инвестиционных услуг на инвестиционном рынке путем определения стратегического потенциала потребности в новых банковских инвестиционных услугах на базе результатов маркетинговых исследований.

Оценивая в целом необходимость создания специализированных банков по предоставлению инвестиционных услуг реальному сектору экономики, следует отметить, что именно эти банки позволят решить несколько задач:

- сконцентрировать необходимые ресурсы по предоставлению банковских инвестиционных услуг реальному сектору экономики в одном банке. Другими услугами предприятия реального сектора экономики могут пользоваться в других коммерческих банках;

- определять дополнительную потребность в банковских инвестиционных услугах на основе маркетинговых исследований рынка инвестиционных услуг;

- разработать механизм формирования и использования долгосрочных ресурсов;

- обеспечить контроль за целевым использованием бюджетных средств на капитальные вложения, реализуемые через данный банк.

Таковы перспективы создания специализированных банков по предоставлению инвестиционных услуг реальному сектору экономики.

3.3 Пути развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг

Одной из причин, сдерживающих развитие конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, является недостаточная проработанность вопроса о факторах развития конкуренции на данном рынке. Практика показывает, что в настоящее время отсутствует единый подход к формированию системы факторов развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, а отсюда и к разработке путей развития конкуренции на нем. В связи с этим в диссертации разработан алгоритм оценки состояния и развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг (рисунок 5).

Цель алгоритма заключается в обосновании путей развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Данный алгоритм включает в себя последовательность ряда действий в процессе осуществления мер по развитию конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Вначале проводится комплексный анализ состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, на основании которого выявляются проблемы, препятствующие его развитию. Далее решается задача формирования структуры факторов развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

Предлагается выделить факторы, вызывающие развитие конкуренции и факторы, сдерживающие это развитие. Последующими действиями важно оценить необходимость обоснования новых факторов развития конкуренции, а также устранения факторов, его сдерживающих. Для этого требуется проведение мониторинга состояния конкуренции. В результате будут определены возможные пути дальнейшего развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Алгоритм оценки состояния и развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг должны применять коммерческие банки.



Рисунок 5 - Алгоритм оценки состояния и развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг

Данный алгоритм был использован при проведении исследования развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Результаты исследова-

ния отражены в ряде разделов диссертации¹. С учетом этих результатов были обоснованы следующие направления (пути) дальнейшего развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг:

- минимизация рисков рынка банковских инвестиционных услуг;
- разработка инвестиционной политики коммерческого банка;
- оперативность предоставления банковских услуг и их дальнейшая диверсификация;
- повышение качества банковских услуг;
- формирование банковской культуры;
- повышение финансовой грамотности клиентов в области рынка банковских инвестиционных услуг.

Остановимся на характеристике каждого из выделенных направлений дальнейшего развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Следует отметить, что эти направления имеют значение не только для конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, но и в целом для банковского рынка. В данном случае могут иметь место только отдельные особенности в реализации различных направлений развития конкуренции применительно к рынку банковских инвестиционных услуг. Рассмотрим их подробнее.

Минимизация рисков рынка банковских инвестиционных услуг. Данное направление является базовым, поскольку имеет отношение не только к рынку банковских инвестиционных услуг, но и вообще к банковскому рынку в целом. "Рискованная ситуация связана со статистическими процессами, и ей сопутствуют три условия: наличие неопределенности, необходимость выбора альтернативы и возможность при этом качественной и количественной оценок вероятности осу-

¹ См.: разд. 2.1 "Анализ состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг"; 2.2 "Стратегический потенциал потребности в инвестиционных услугах на рынке банковских инвестиционных услуг"; 2.3 "Факторы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг"; 3.1 "Мониторинг развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг".

ществления того или иного сценария"¹. Поэтому относительного данного направления требуются специальные научные исследования. В то же время, когда речь идет о минимизации банковских рисков, то, по нашему мнению, при разработке методов управления различными рисками, следует учитывать и специфику рынка применительно к конкретным банковским услугам, например, к инвестиционным. Здесь необходимо учитывать тот факт, что речь идет о рисках в целом на рынке банковских инвестиционных услуг, но не о риске конкретной банковской услуги, где имеют место общеизвестные банковские риски.

Изучение особенностей рынка банковских инвестиционных услуг позволило обосновать соответствующую классификационную структуру рисков рынка банковских инвестиционных услуг в зависимости от сферы их возникновения (рисунок 6).

По нашему мнению, в зависимости от сферы возникновения можно выделить внешние и внутренние риски рынка банковских инвестиционных услуг.



Рисунок 6 - Классификационная структура рисков рынка банковских инвестиционных услуг

Особенность внешних рисков заключается в том, что они не в полной мере зависят от функционирования рынка банковских инвестиционных услуг. Одновременно 100 %-ную независимость от данного рынка тоже нельзя подтвердить, особенно по страховым рискам. Что же касается регулирующих и инфраструктурных

¹ Попов М.В., Ермакова Е.А. Финансовые риски государства: сущность, особенности, классификация, способы управления // Вестн. Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 2 (51). С. 97.

турных, то они зависят от полноты и качества управления рисками и банковского надзора со стороны Банка России.

Внутренние банковские риски, в отличие от внешних, полностью зависят от деятельности кредитных организаций, формирующих рынок. В настоящее время наметилась тенденция роста количества внутренних рисков. Если раньше основным был кадровый риск, то в настоящее время более определяющими в структуре внутренних рисков становятся организационные, стратегические риски и риск безопасности. Об этом свидетельствуют результаты опроса клиентов относительно требований, которые они предъявляют банку (см. разд. 2.2). Впервые клиенты большое внимание стали уделять безопасности при получении услуг. Что касается стратегических рисков, то они связаны с формированием стратегии дальнейшего развития банковского рынка в целом. К сожалению, эти вопросы еще не стали приоритетными в деятельности коммерческих банков, что не способствует минимизации банковских рисков.

Разработка инвестиционной политики коммерческого банка. Банковская политика, как известно, определяет задачи и приоритеты банковской деятельности в различных сферах. Инвестиционная политика является одним из элементов банковской политики. Ее цели находятся во взаимосвязи с общими стратегическими целями банка, а именно с созданием условий для эффективного размещения банковских ресурсов и обеспечения стабильной деятельности банка. Для того чтобы своевременно и в полном объеме были реализованы цели инвестиционной политики, необходимо разработать стратегию и тактику инвестиционной политики. Особое внимание должно быть уделено обоснованию периода стратегических задач. Поскольку инвестиционная политика банка является одним из инструментов реализации стратегии развития экономики страны, по нашему мнению, при определении стратегического периода разработки инвестиционной политики коммерческие банки должны учитывать и периодичность прогнозов развития экономики страны. В этом случае банковская инвестиционная политика будет в определенной степени

создавать условия для реализации государственной инвестиционной политики. Одновременно разработка стратегии банковской инвестиционной политики позволит банку обоснованно определять тактические цели в области инвестиционной политики и заранее готовиться к их реализации, в том числе к формированию необходимой ресурсной базы, обучению персонала и др. О необходимости разработки инвестиционной политики банка, а особенно о ее активизации свидетельствуют результаты проведенного нами анализа изменения потребностей по группе предприятий Российской Федерации и Саратовской области за 2010-2014 гг. в отдельных видах банковских услуг, который показал, что постепенно снижается роль таких банковских услуг, как финансирование инвестиций. Так, если в I квартале 2010 г. потребность в них в РФ составляла 22,1 %, то в I квартале 2014 г. уже 19,4 % - снижение на 2,7 %, по Саратовской области, соответственно, 12 и 10,9 %, т.е. снижение на 1,1 % среди отдельных видов банковских услуг (см. приложения В, Г).

Указанное свидетельствует о необходимости повышения роли банковской системы в финансировании инвестиций.

Оперативность предоставления банковских услуг, их дальнейшая диверсификация. Развитие банковской конкуренции в России отражается не только на деятельности самих коммерческих банков и стремлении успешно работать в новых для них условиях, укрепляя свою конкурентную позицию, но и на отношении клиентов к банку. Они становятся более требовательными к банку. Клиенту уже недостаточно иметь оперативную и полную информацию о действующих банковских услугах, хотя это и имеет значение, но в настоящее время не является главным. По нашему мнению, дальнейшее развитие взаимоотношений банка с клиентами должно быть основано не только на их взаимном доверии, но и на взаимной помощи. С одной стороны, банки по роду своей деятельности располагают различными (оперативными) инструментами для оказания своим клиентам необходимой помощи для их дальнейшего развития, распоряжаясь соответствующей ресурсной базой и имея самую оперативную информацию о состоянии дел у своих клиентов, поскольку их

денежный оборот проходит через банки. Это позволяет банку не только оказывать клиенту различные услуги, но и, что главное, первым обнаруживать возможные проблемы в деятельности своих клиентов и предлагать им возможные пути их решения заблаговременно, т.е. до возникновения у клиентов серьезных финансовых затруднений. С другой стороны, клиенты, используя возможности банков в оказании им всесторонней помощи, будут более активно применять текущие банковские услуги и вместе с банком определять перечень новых банковских услуг. В результате банки получают достоверную информацию для формирования перспективного банка услуг для клиентов и одновременно разрабатывают условия для предоставления новых услуг. Все это можно назвать оперативным банковским маркетингом в действии.

Указанное требует формирования в коммерческих банках как оперативных, так и перспективных банков различных услуг для клиентов, в том числе и инвестиционных. В результате будут решены вопросы как оперативности предоставления банковских инвестиционных услуг, так и их дальнейшей диверсификации.

Повышение качества банковских услуг. Среди требований клиента к банку качество банковских услуг является основополагающим. Неслучайно банки большое внимание уделяют определению возможных путей повышения качества. Среди них:

- гибкость в оказании услуг;
- оперативность предоставления услуг;
- льготные условия предоставления услуг;
- совершенствование внутреннего контроля за предоставлением услуг;
- систематический мониторинг качества банковских услуг; и др.¹

Формирование банковской культуры. В последние годы среди ученых-экономистов в нашей стране от дискуссии о банковской конкуренции, банковской культуре стали переходить к проведению специальных научных исследований по

¹ Подробно вопросы качества банковских услуг рассмотрены в разд. 3.1, где предложена модель мониторинга качества банковских инвестиционных услуг.

данным проблемам. Об этом, в частности, свидетельствуют проведенные в последние годы по данным вопросам международные конференции¹.

Ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что банковская культура и банковская конкуренция взаимосвязаны. Мы согласны с выводами профессора Г.Г. Коробовой о том, что "удовлетворение требований клиентов в условиях банковской конкуренции зависит от состояния банковской культуры. Это в полной мере отвечает основной цели банковской культуры, которая состоит в своевременном и качественном удовлетворении потребностей клиентов"².

Профессор Ю.И. Коробов, исследуя вопросы взаимосвязи банковской культуры и банковской конкуренции, отмечает, что "банковская культура не сводится только к культуре банка - это совокупность принципов поведения всех субъектов банковской деятельности: коммерческих банков, банковских клиентов, социальных институтов"³. Также мы согласны с тем, что "создание оптимальных условий для персонала выступает одной из ключевых составляющих банковской культуры"⁴. Указанное свидетельствует о необходимости комплексного формирования системы банковской культуры с учетом особенностей и требований различных субъектов банковского рынка. Данные вопросы должны стать объектом специальных научных исследований.

Повышение финансовой грамотности клиентов в области рынка банковских инвестиционных услуг. В настоящее время вопросы обеспечения финансовой грамотности клиентов заняли приоритетное место в деятельности бан-

¹ См.: Банковская культура: материалы Международной научно-практической конференции 11-12 нояб. 2010 г. / Саратовский государственный социально-экономический университет. Саратов, 2010; Банковская культура и банковская конкуренция : материалы международной заочной научно-практической конференции / Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО "РЭУ им. Г.В. Плеханова. Саратов : КУБиК, 2014.

² Коробова Г.Г. Банковская культура: сущность и основы формирования // Финансы и кредит. 2012. № 6 (486). С. 2.

³ Коробов Ю.И. Взаимосвязь банковской культуры и банковской конкуренции // Банковская культура и банковская конкуренция : материалы Международной заочной научно-практической конференции / Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО "РЭУ им. Г.В. Плеханова. Саратов : КУБиК, 2014.

⁴ Коробов Ю.И. Новое понимание банковской культуры // Финансы и кредит. 2012. №15. С. 2.

ковской системы страны. Большое внимание этому стал уделять и Банк России. Начиная с 2008 г. стала проводиться работа по повышению финансовой грамотности населения, в основном региональными управлениями Банка России. В настоящее время эта работа все больше приобретает комплексный характер. Одновременно еще не стало правилом проведение маркетинговых исследований состояния финансовой грамотности населения (физических и юридических лиц) и формирование на этой основе стратегии обеспечения финансовой грамотности в целом по стране, по регионам, коммерческим банкам. Как показывает практика, уровень финансовой грамотности населения в России довольно низкий. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. повышение финансовой грамотности рассматривается как необходимое условие для экономического роста в целом.

Необходимость повышения финансовой грамотности клиентов определяется теми задачами, которые требуется решить банкам совместно с клиентами. Клиент должен четко понимать сущность проводимой для него банковской операции и тех последствий, которые могут быть в случае, если клиентом не были в полной мере согласованы с банком условия получения кредита, вошедшие в кредитный договор.

Финансовая грамотность особенно важна при получении банковских инвестиционных услуг в связи с их спецификой, сложностью оценки возможности кредитования, определения срока кредита и возможного экономического эффекта и других параметров.

Не меньше клиента в его финансовой грамотности заинтересован и банк, поскольку от достоверности и качества предоставленной в банк документации на получение инвестиционного кредита во многом зависит возможный кредитный риск.

Таковы возможные пути развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

На основании исследования перспектив развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, проведенного в гл. 3 диссертации, можно сделать основные выводы:

1. С учетом особенностей рынка банковских инвестиционных услуг необходимо проведение мониторинга развития конкуренции на данном рынке. Разработана авторская модель мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

2. Основная цель мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг заключается в выявлении причин, влияющих на развитие конкуренции.

3. Направлениями мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг выступают:

- выявление причин, вызывающих развитие конкуренции;
- выявление причин, сдерживающих развитие конкуренции;
- прогнозирование путей развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

4. В качестве причин, **вызывающих развитие конкуренции со стороны покупателей услуг**, можно выделить:

- качество услуг;
- ассортимент услуг;
- оперативность предоставления услуг;
- учет особенностей использования банковских услуг различными группами клиентов.

Среди данных причин приоритетную роль играет качество услуг. В условиях конкуренции речь уже идет не просто о качестве банковских услуг, а о "наивысшем" качестве предоставляемых услуг. Поэтому, по нашему мнению, в настоящее время в отношении качества банковских услуг целесообразно ввести новое понятие - "**наивысшее качество**".

На качество банковской услуги оказывают влияние многие факторы, особенность которых состоит в том, что они динамичны и изменяются вместе с изменением требований клиентов. Все указанное вызывает необходимость проводить мониторинг качества банковских инвестиционных услуг. В этих целях в дис-

сертации разработана модель мониторинга качества банковских инвестиционных услуг.

5. Следует выделить два направления мониторинга качества банковских инвестиционных услуг:

- анализ базовых факторов, влияющих на качество банковских инвестиционных услуг;

- наличие стратегии повышения качества банковских инвестиционных услуг.

6. Базовыми факторами, влияющими на качество банковских инвестиционных услуг, являются:

- квалификация персонала;

- внутренний контроль за предоставлением услуг;

- оперативность обслуживания клиента;

- культура общения с клиентом;

- наличие банка действующих услуг.

7. Качество банковских инвестиционных услуг зависит не только от текущего состояния этой работы в банке, его деятельность должна ориентироваться на конкретную стратегию повышения качества банковских инвестиционных услуг, которая должна быть разработана в коммерческом банке.

В диссертации разработаны следующие направления стратегии повышения качества банковских инвестиционных услуг:

- формирование перспективного банка услуг для клиентов;

- совершенствование способов предоставления услуг;

- повышение качества и оперативности банковской рекламы.

8. Причинами, **вызывающими развитие конкуренции со стороны продавцов услуг**, выступают:

- устойчивость коммерческого банка;

- конкурентная позиция коммерческого банка;

- формирование перспективного банка инвестиционных услуг для клиентов.

9. В составе модели мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг выделяется направление по выявлению причин, **сдерживающих развитие конкуренции**. Данные причины структурированы по трем направлениям: со стороны покупателей услуг, со стороны продавцов услуг, со стороны государства.

Со стороны покупателей услуг это следующие причины:

- низкое качество банковской рекламы;
- низкий уровень квалификации персонала;
- культура общения с клиентом.

Со стороны продавцов услуг это:

- риски рынка банковских услуг;
- отсутствие стратегии развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

Причинами, **сдерживающими развитие конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг со стороны государства**, являются отсутствие централизованной системы регулирования конкуренции на рынке банковских услуг, инвестиционный климат в стране.

10. В качестве направления мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг следует выделить оценку прогнозирования путей развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. В этих целях в работе обоснована необходимость оценки организации работы в коммерческом банке по формированию пакета новых банковских продуктов и предоставлению новых банковских услуг.

11. Требуется создание специализированных банков по предоставлению инвестиционных услуг реальному сектору экономики. Основная задача специализированных банков по предоставлению инвестиционных услуг реальному сектору экономики состоит в удовлетворении потребностей его предприятий в инвести-

ционных услугах. Для решения этой задачи необходимо исследовать состояние рынка банковских инвестиционных услуг реальному сектору экономики в регионе (стране) путем проведения соответствующего мониторинга. Таким образом будет определена предварительная оценка потребности экономики (региона) в долгосрочных кредитах, что позволит банкам заранее формировать соответствующую ресурсную базу и решать вопросы государственной поддержки.

Данные банки способны будут решать следующие проблемы:

- сконцентрировать необходимые ресурсы по предоставлению банковских инвестиционных услуг реальному сектору экономики в одном банке. Другими услугами предприятия реального сектора экономики могут пользоваться в других коммерческих банках;

- выявить дополнительную потребность в банковских инвестиционных услугах на основе маркетинговых исследований рынка инвестиционных услуг;

- разработать механизм формирования и использования долгосрочных ресурсов;

- обеспечить контроль за целевым использованием бюджетных средств на капитальные вложения, реализуемые через данный банк.

12. Банковская практика показывает, что в настоящее время отсутствует единый подход к формированию системы факторов развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, а отсюда и к разработке путей развития конкуренции на этом рынке. В связи с этим в диссертации разработан *алгоритм* оценки состояния и развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг с обоснованием путей развития конкуренции на нем.

Данный алгоритм был использован при проведении исследования путей развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. С учетом его результатов были обоснованы конкретные пути дальнейшего развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Среди них:

- минимизация рисков рынка банковских инвестиционных услуг;

- разработка инвестиционной политики коммерческого банка;
- оперативность предоставления банковских услуг и их дальнейшая диверсификация;
- повышение качества банковских услуг;
- формирование банковской культуры;
- повышение финансовой грамотности клиентов в области рынка банковских инвестиционных услуг.

13. Среди выделенных путей развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг базовым является минимизация рисков рынка банковских инвестиционных услуг. Здесь речь идет о рисках в целом на конкретном банковском рынке, но не о риске конкретной банковской услуги, где имеют место общеизвестные банковские риски.

14. В диссертации разработана классификационная структура рисков рынка банковских инвестиционных услуг в зависимости от сферы их возникновения. Выделены внешние и внутренние риски. Особенность *внешних* рисков заключается в том, что они не в полной мере зависят от функционирования рынка банковских услуг. Одновременно 100 %-ную независимость от данного рынка тоже нельзя подтвердить, особенно по *страховым* рискам. Что же касается других внешних рисков (регулирующих и инфраструктурных), то они зависят от полноты и качества управления рисками и банковского надзора со стороны Банка России.

Внутренние банковские риски полностью зависят от коммерческих банков. В настоящее время наметилась тенденция роста количества внутренних рисков. Если раньше основным был кадровый риск, то в настоящее время возрастает роль организационного, стратегического рисков и риска безопасности.

Одновременно отмечается, что вопросы рисков рынка банковских инвестиционных услуг требуют специальных научных исследований.

15. Развитие банковской конкуренции в России отражается не только на деятельности самих коммерческих банков, но и на отношении клиентов к банку.

Они становятся более требовательными к банку. Клиенту уже недостаточно иметь оперативную и полную информацию о действующих банковских услугах, хотя это имеет значение, но оно в настоящее время не является главным. Доказано, что дальнейшее развитие взаимоотношений банка с клиентами должно быть основано не только на их *взаимном доверии*, но и на *взаимной помощи*. С одной стороны, коммерческие банки имеют оперативную информацию о состоянии дел у своих клиентов, поскольку их денежный оборот происходит через банки. Это позволяет банку не только оказывать клиенту различные услуги, но и, главное, первым обнаруживать возможные проблемы в деятельности своих клиентов и предлагать им возможные пути их решения заблаговременно, т.е. до возникновения у клиентов серьезных финансовых затруднений. С другой стороны, клиенты, используя возможности банков в оказании им всесторонней помощи будут более активно использовать текущие банковские услуги и вместе с банком определять перечень новых банковских услуг. В результате банки получают достоверную информацию для формирования перспективного банка услуг для клиентов и одновременно смогут сформировать необходимые условия для предоставления новых услуг. Все это можно назвать оперативным банковским маркетингом в действии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное в диссертации исследование вопросов развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг в России позволяет сделать следующие выводы:

1. Рынок банковских инвестиционных услуг представляет собой сложное образование, имеющее широкие границы, которые зависят от степени развития различных банковских операций (кредитных, трастовых, лизинговых и др.). Систематических научных исследований по вопросам сущности рынка банковских инвестиционных услуг пока не было.

Применительно к объекту диссертационного исследования были даны определения понятиям "банковская услуга", "банковская операция", "рынок банковских инвестиционных услуг". Исходя из сущности таких понятий, как "инвестиции", "банковская услуга", "банковский рынок", было расширено понятие "банковская инвестиционная услуга", под которой предложено понимать проведение банком для клиента соответствующих операций по долгосрочному кредитованию, финансированию, с ценными бумагами, а также формирование условий, обеспечивающих их качественное и своевременное удовлетворение. Одновременно обосновано понятие "рынок банковских инвестиционных услуг": это рынок, на котором за счет различных банковских операций (кредитных, лизинговых, трастовых и др.) формируется комплекс специфических услуг, носящих инвестиционный характер.

Следует иметь в виду, что рынок банковских инвестиционных услуг в России складывался постепенно путем включения в его состав потребностей в инвестиционных услугах, обусловленных различными этапами научно-технического прогресса: научных исследований, освоения и внедрения новой техники. На данных этапах научно-технического прогресса предоставление банковской услуги

связано с определением конкретных объектов кредитования (банковских продуктов). На этапе научных исследований инвестиционные услуги продолжительное время развития не получали в силу особенностей производимых затрат: высокий кредитный риск, неопределенность во времени производимых затрат, сложность с оценкой экономического эффекта, являющегося реальным источником возврата кредита. Исходя из результатов диссертационного исследования, можно говорить о том, что в настоящее время банковские инвестиционные услуги получают дальнейшее развитие. Обоснованы рекомендации о включении в структуру банковских инвестиционных услуг на этапе освоения следующих кредитных услуг:

- кредитование пусконаладочных работ;
- кредит на организацию выпуска новой продукции по полному циклу затрат.

Необходимо уточнение объектов кредитования на этапе внедрения новой техники. В качестве объекта банковского кредитования следует определить кредитуемую новую технику и предоставлять кредит на внедрение данной техники, а не вообще на техническое перевооружение действующих предприятий. Понятие "новая техника" для банковского кредитования означает предоставление кредита на внедрение только принципиально новой, прогрессивной и самокупаемой техники.

2. При рассмотрении рынка банковских инвестиционных услуг важным является вопрос об участниках конкуренции данного рынка. Основными участниками конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг выступают кредитные организации (коммерческие банки). В настоящее время происходит снижение количества кредитных организаций (коммерческих банков).

Среди потенциальных банковских конкурентов, работающих на рынке инвестиционных услуг, наблюдается рост количества небанковских финансовых и микрофинансовых организаций, которые также предоставляют инвестиционные услуги.

3. Важную роль в развитии конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг играет исследование методов конкуренции на данном рынке. В экономической литературе в зависимости от используемых методов конкуренции различают:

- 1) ценовую конкуренцию;
- 2) неценовую конкуренцию.

Из характеристики ценовых и неценовых методов ведения конкурентной борьбы следует, что ценовые и неценовые методы конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг являются эффективными. Но степень их эффективности зависит от временного промежутка. Так, в настоящее время неценовые методы конкуренции являются основополагающими в рыночном механизме всех развитых стран мира. Суть их заключается в повышении качества производимых банковских услуг, в улучшенном клиентском обслуживании. Большое значение в неценовой конкурентной борьбе имеет оперативная готовность банков к перепрофилированию своей деятельности в зависимости от изменения рыночной ситуации.

4. При проведении анализа состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг был принят многоуровневый подход, т.е. предварительно был определен перечень видов инвестиционных услуг, которые могут быть предоставлены коммерческими банками и использованы банковскими заемщиками, далее в качестве информационной базы для анализа использованы данные 45 коммерческих банков РФ по оказываемым инвестиционным услугам, представленные на сайтах в Интернете. С одной стороны, коммерческие банки предоставляют клиентам различные инвестиционные услуги, а с другой - степень их предоставления относительно отдельных видов банковских услуг была неодинаковой как в целом по анализируемым банкам, так и по конкретным банкам. Указанное свидетельствует о том, что не все коммерческие банки используют в полной мере свой потенциал на рынке банковских инвестиционных услуг. Коммерческим банкам России необходимо повысить предложение услуг, связанных с долгосрочным

кредитованием. Одновременно необходимо изучение потребностей в новых инвестиционных услугах банковских клиентов.

5. Важную роль при проведении оценки состояния конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг играет клиентура, поэтому каждый коммерческий банк уделяет особое внимание формированию своей клиентской базы. Для этого в диссертации предлагается проводить оценку деятельности коммерческого банка клиентом по различным критериям, которые важны для него. Оценка деятельности банка клиентами имеет большое значение, поскольку служит серьезным основанием для определения стратегического потенциала потребности своих клиентов в инвестиционных услугах. При анализе оценки деятельности банка клиентами по его значимости был использован метод анкетирования, который показал следующее. Из выделенных нами 12 характеристик банковского обслуживания, существенных для клиента, лидерами стали: качество услуг, имидж банка, цена. В то же время ни одна из характеристик банковского обслуживания не получила 100 %-ной поддержки респондентов. Большинство респондентов поставили качество услуг на 1-е, 2-е и 3-е места. Данные результаты свидетельствуют о том, что коммерческим банкам предстоит большая работа по повышению качества услуг.

Что касается имиджа банка по оценке клиентов, то он оказался на 1-м, 2-м, 3-м, 5-м, 7-м и 9-м местах. Такой разброс свидетельствует о том, что клиенты не обладают в достаточной степени соответствующей информацией для оценки имиджа банка.

Лидером в опросе клиентов является цена, которая заняла первые 5 мест. Это говорит о необходимости установления границ цены хотя бы по основным банковским операциям, особенно кредитным. В нашей стране существуют различные банковские ассоциации. Необходимо с их помощью исследовать вопрос об установлении верхней границы цены за кредит, хотя бы на региональном уровне. Это в определенной степени поможет сдерживать "аппетиты" некоторых коммерческих банков. К сожалению, в нашей банковской практике не учитыва-

ется тот факт, что высшей границей банковского процента является рентабельность предприятия. Среди других характеристик банковского обслуживания, существенных для клиентов, большую роль начинает играть безопасность. Она интересует от 7 до 30 % клиентов. В качестве негативного момента было отмечено то, что все меньшее доверие вызывает банковская реклама. Поэтому достоверность банковской информации интересует значительное количество клиентов (от 7 до 50 %).

6. Проведенный в работе анализ динамики развития некоторых видов банковских инвестиционных услуг в целом по России и Саратовской области за 2010-2014 гг. показал, что имеется значительный стратегический потенциал потребности в инвестиционных услугах. В результате данного анализа в работе было определено, что в наибольшей степени влияли на использование банковских услуг предприятиями Российской Федерации и Саратовской области следующие факторы: деятельность предприятий, уверенность в кредитной организации, набор услуг кредитной организации, уровень тарифов. Следующими по значимости факторами являлись: ставки по кредитам кредитной организации, процедуры оформления, запросы на информацию, льготы кредитной организации, предоставляемые предприятию, налогообложение. Сделан вывод, что совершенствование взаимоотношений банка с клиентами в направлении дальнейшего совершенствования банковского обслуживания, устранения факторов, негативно влияющих на рынок банковских услуг, поможет существенно расширить стратегический потенциал потребности в банковских инвестиционных услугах.

7. В диссертации исследованы факторы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Поскольку данный вопрос является многоаспектным, предложено рассматривать факторы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг с трех сторон: покупателя, продавца и государства. Действие факторов может осуществляться в двух направлениях: вызывать развитие конкуренции и сдерживать ее. Благодаря данным особенностям были структурированы факторы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

К факторам, **вызывающим развитие конкуренции** на рынке банковских инвестиционных услуг, были отнесены следующие:

- *со стороны покупателей услуг*: качество и диверсификация услуг, имидж продавца услуг, характер банковского обслуживания, оперативность предоставления услуг, наличие государственной поддержки при получении услуг, стратегия развития деятельности покупателя услуг. Главным фактором, по нашему мнению, является качество услуг;

- *со стороны продавцов услуг*: устойчивость коммерческого банка, конкурентная позиция коммерческого банка, повышение финансовой грамотности клиентов, формирование перспективного банка инвестиционных услуг для клиентов;

- *со стороны государства*: государственная политика, направленная на формирование конкурентоспособной экономики и повышение устойчивости банковской системы, развитие конкуренции как наиболее эффективного способа привлечения зарубежных инвестиций, создание благоприятного инвестиционного климата в стране.

К факторам, **сдерживающим развитие конкуренции** на рынке банковских инвестиционных услуг, были отнесены:

- *со стороны покупателей услуг*: недостоверная банковская реклама, степень безопасности при получении услуг, уровень квалификации персонала, культура общения с клиентом, отсутствие необходимых инвестиционных консультаций, отсутствие стратегии развития деятельности покупателя услуг;

- *со стороны продавцов услуг*: отсутствие стратегии развития рынка банковских инвестиционных услуг, неразвитость банковской инфраструктуры, риски конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг;

- *со стороны государства*: слабая прогнозируемость состояния экономики страны, отсутствие стимулирующей системы развития банковской конкуренции, отсутствие централизованной системы регулирования развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, отсутствие условий, способствующих формированию благоприятного инвестиционного климата в стране.

8. В настоящее время в банковской деятельности российских коммерческих банков активно начинают использоваться новые инструменты управления. Среди них - банковский мониторинг. Цель мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг заключается в выявлении причин, влияющих на развитие конкуренции. В диссертации доказывается необходимость проведения мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. В связи с этим была разработана авторская модель мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Выделены следующие направления мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг: выявление причин, вызывающих развитие конкуренции; выявление причин, сдерживающих развитие конкуренции; прогнозирование путей развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

В качестве причин, **вызывающих развитие конкуренции со стороны покупателей** услуг, были выделены:

- качество услуг;
- ассортимент услуг;
- оперативность предоставления услуг;
- учет особенностей использования банковских услуг различными группами клиентов.

Среди данных причин приоритетную роль играет качество услуг. Обращается внимание на то, что в условиях конкуренции речь уже идет не просто о качестве банковских услуг, а о "наивысшем" качестве предоставляемых услуг. Таким образом, в отношении качества банковских услуг было введено новое понятие - **"наивысшее качество"**.

В отношении качества банковских инвестиционных услуг были выделены два направления мониторинга:

- анализ базовых факторов, влияющих на качество банковских инвестиционных услуг;

- наличие стратегии повышения качества банковских инвестиционных услуг.

Среди базовых факторов, влияющих на качество банковских инвестиционных услуг, выделены:

- квалификация персонала;
- внутренний контроль за предоставлением услуг;
- оперативность обслуживания клиента;
- культура общения с клиентом;
- наличие банка действующих услуг.

В диссертации были разработаны следующие направления стратегии повышения качества банковских инвестиционных услуг:

- формирование перспективного банка услуг для клиентов;
- совершенствование способов предоставления услуг;
- повышение качества и оперативности банковской рекламы.

Обоснованы причины, **вызывающие развитие конкуренции со стороны продавцов услуг**. Среди них:

- устойчивость коммерческого банка;
- конкурентная позиция коммерческого банка;
- формирование перспективного банка инвестиционных услуг для клиентов.

Причины, **вызывающие развитие конкуренции со стороны государства**, - это наличие государственной поддержки в получении услуг.

В составе модели мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг было выделено направление по выявлению причин, сдерживающих развитие конкуренции. Данные причины были структурированы по трем направлениям: со стороны покупателей услуг, со стороны продавцов услуг, со стороны государства.

Со стороны покупателей услуг выделены следующие причины:

- низкое качество банковской рекламы;
- низкий уровень квалификации персонала;

- низкий уровень культуры общения с клиентом.

Со стороны продавцов услуг определены такие причины:

- риски рынка банковских услуг;

- отсутствие стратегии развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг.

Причиной, **сдерживающей развитие конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг со стороны государства**, является отсутствие централизованной системы регулирования конкуренции на рынке банковских услуг.

В качестве направления мониторинга развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг выделена оценка прогнозирования путей развития конкуренции. В этих целях в работе обоснована необходимость оценки организации работы в коммерческом банке по формированию пакета новых банковских продуктов и новых банковских услуг.

9. Требуется создание **специализированных банков по предоставлению инвестиционных услуг реальному сектору экономики**.

Основная задача специализированных банков по предоставлению инвестиционных услуг реальному сектору экономики состоит в удовлетворении потребностей его предприятий в инвестиционных услугах. Для решения этой задачи необходимо исследовать состояние рынка банковских инвестиционных услуг реальному сектору экономики в регионе (стране) путем проведения соответствующего мониторинга. Таким образом будет определена предварительная оценка потребности экономики (региона) в долгосрочных кредитах, что позволит банкам заранее формировать соответствующую ресурсную базу и решать вопросы государственной поддержки.

Данные банки способны будут решать следующие проблемы:

- сконцентрировать необходимые ресурсы по предоставлению банковских инвестиционных услуг реальному сектору экономики в одном банке. Другими ус-

лугами предприятия реального сектора экономики могут пользоваться в других коммерческих банках;

- определять дополнительную потребность в банковских инвестиционных услугах на основе маркетинговых исследований рынка инвестиционных услуг;

- разработать механизм формирования и использования долгосрочных ресурсов;

- обеспечить контроль за целевым использованием бюджетных средств на капитальные вложения, реализуемые через данный банк.

10. Отсутствует единый подход к формированию системы факторов развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, а отсюда и к разработке путей развития конкуренции на этом рынке. В диссертации разработан алгоритм оценки состояния и развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг с обоснованием путей развития конкуренции на этом рынке.

Данный алгоритм был использован при проведении исследования путей развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. С учетом результатов этого исследования были обоснованы конкретные пути дальнейшего развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг. Среди них:

- минимизация рисков рынка банковских инвестиционных услуг;

- разработка инвестиционной политики коммерческого банка, необходимая для эффективного размещения банковских ресурсов и обеспечения стабильной деятельности банка;

- оперативность предоставления банковских услуг и их дальнейшая диверсификация: банки, по роду своей деятельности, располагают различными (оперативными) инструментами для оказания своим клиентам необходимой помощи для их дальнейшего развития, распоряжаясь соответствующей ресурсной базой и имея самую оперативную информацию о состоянии дел у своих клиентов, поскольку их денежный оборот проходит через банки;

- повышение качества банковских услуг, которое должно проявляться в следующем: гибкость в оказании услуг, оперативность предоставления услуг,

льготные условия предоставления услуг, совершенствование внутреннего контроля за предоставлением услуг, систематический мониторинг качества банковских услуг и др.;

- формирование банковской культуры, необходимое для своевременного и качественного удовлетворения потребностей клиентов;

- повышение финансовой грамотности клиентов в области рынка банковских инвестиционных услуг - клиент должен четко понимать сущность проводимой для него банковской операции и тех последствий, которые могут быть в случае, если клиентом не были в полной мере согласованы с банком условия получения кредита, вошедшие в кредитный договор.

Среди выделенных путей развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг базовым является минимизация рисков рынка банковских инвестиционных услуг. Здесь речь идет о рисках в целом на конкретном банковском рынке, но не о риске конкретной банковской услуги.

11. Изучение особенностей рынка банковских инвестиционных услуг позволило обосновать соответствующую классификационную структуру рисков рынка банковских инвестиционных услуг в зависимости от сферы их возникновения:

- внешние (страховые, регулирующие, инфраструктурные) - не в полной мере зависят от функционирования рынка банковских услуг;

- внутренние (кадровые, стратегические, безопасности, организационные) - полностью зависят от коммерческих банков.

В в настоящее время наметилась тенденция роста количества внутренних рисков. Вопросы рисков рынка банковских инвестиционных услуг требуют специальных научных исследований.

При исследовании возможных путей развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг обращается внимание на взаимоотношения банка с клиентами. По нашему мнению, оно должно быть основано не только на их *взаимном доверии*, но и на *взаимной помощи*. Это должно проявляться в следующем. С одной стороны, коммерческие банки имеют оперативную информацию о со-

стоянии дел у своих клиентов, поскольку их денежный оборот проходит через банки. Это позволяет банку не только оказывать клиенту различные услуги, но и, главное, первым обнаруживать возможные проблемы в деятельности своих клиентов и предлагать возможные пути их решения заблаговременно, т.е. до возникновения у клиентов серьезных финансовых затруднений. С другой стороны, клиенты, принимая всестороннюю помощь банков, будут более активно использовать текущие банковские услуги и вместе с банком определять перечень новых банковских услуг. В результате банки получают достоверную информацию для формирования перспективного банка услуг для клиентов и одновременно будут формировать необходимые условия для предоставления новых услуг.

Решение проблем, связанных с развитием конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг, позволит с учетом разработанных рекомендаций повысить роль банковских инвестиционных услуг в развитии экономики России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ*Законодательные и нормативные материалы*

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) : федер. закон от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ : [с изм. и доп. по состоянию на 1 сент. 2013 г.] // Российская газета. - 1994. - № 238-239.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) : федер. закон от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ : [с изм. и доп. по состоянию на 1 янв. 2012 г.] // Российская газета. - 1996. - № 23-25.
3. О банках и банковской деятельности : федер. закон от 02 дек. 1990 г. № 325-1 : [ред. от 2 дек. 2013 г.] // Российская газета. - 1996. - № 27.
4. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : федер. закон от 25 февр. 1999 г. № 39-ФЗ : [с изм. и доп. по состоянию на 12 дек. 2011 г.] // Российская газета. - 1999. - № 41-42.
5. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) : федер. закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ : [ред. от 28 дек. 2013 г.] // Российская газета. - 2002. - № 2995.
6. О защите конкуренции : федер. закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ : [с изм. и доп. по состоянию на 21 июля 2014 г.] - Доступ из справ.-правовой системы "Гарант"
7. О ломбардах : федер. закон Рос. Федерации от 19 июля 2007 г. № 196 : [ред. от 19 июля 2007 г.] // Российская газета. - 2007. - № 4427.
8. О банке развития : федер. закон Рос. Федерации от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ : [ред. от 21 июля 2014 г.] - Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс"

9. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях : федер. закон Рос. Федерации от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ : [ред. от 7 июля 2010 г.] // Российская газета. - 2010. - № 5226.
10. О потребительском кредите "займе" : федер. закон от 21 дек. 2013 г. № 353-ФЗ : [ред. от 21 дек. 2013 г.] // Российская газета. - 2013. - № 6265.
11. О проведении мониторинга предприятий Банком России : положение Банка России от 19 марта 2002 г. № 186-П.
12. О методических рекомендациях по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации : письмо Банка России от 23 марта 2007 г. № 26-Т. - Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
13. О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору "Принципы совершенствования корпоративного управления" : письмо Банка России от 6 февр. 2012 г. № 14-Т // Вестн. Банка России. - 2012. - № 7.
14. О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года : распоряжение Правительства РФ от 5 апр. 2011 г. № 1472 п-П13. - Доступ из справ.-правовой системы "Гарант".
15. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 8 дек. 2011 г. № 2227-р // Собр. законодательства РФ. - 2012. - № 1.
16. Об упразднении Федеральной службы по финансовым рынкам, изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента Российской Федерации : указ Президента РФ от 25 июля 2013 г. № 645 // Собр. законодательства РФ. - 2013. - № 3.

Монографии и учебные издания

17. Аверинцев С.С. Философский энциклопедический словарь [Текст] / С.С. Аверинцев, Э.А. Араб-Оглы, Л.Ф. Ильичев. - Москва : Советская энциклопедия, 1989. - 815 с.

18. Аверьянов Ю.И. Политология: энциклопедический словарь [Текст] / Ю.И. Аверьянов, А.П. Афанасьев, В.С. Глаголев. - Москва : Московский коммерческий университет, 1993. - 431 с.
19. Аганбегян А.Г. Экономика России на распутье [Текст] / А.Г. Аганбегян. - Москва : АСТ, 2010. - 379 с.
20. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь [Текст] / А.Н. Азрилиян. - Москва : Фонд "Правовая культура", 1994. - 528 с.
21. Армстронг Г. Введение в маркетинг [Текст] / Г. Армстронг, Ф. Котлер; пер. с англ. - 8-е изд. - Москва : ООО "И.Д. Вильямс", 2007. - 832 с.
22. Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики [Текст] / В.С. Бард. - Москва : Экзамен, 2000. - 383 с.
23. Белоглазова Г.Н. Банковское дело [Текст] / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая, Н.А. Савинская. - Москва : Финансы и статистика, 2003. - 592 с.
24. Беляков А.В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования [Текст] / А.В. Беляков. 3-е изд. - Москва : БДЦ-пресс, 2008 г. - 286 с.
25. Борисов А.Б. Большой экономический словарь [Текст] / А.Б. Борисов. - Москва : Книжный мир, 2007. - 864 с.
26. Бурцева Т.А. Анализ методов и форм ценовой и неценовой конкуренции на рынке банковских услуг [Текст] / Т.А. Бурцева, Н.К. Лутошкина. - Киров : ВГСХА, 2012. - 234 с.
27. Грязнова А.Г. Финансы [Текст] / А.Г. Грязнова ; под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной, М.Л. Седова - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Финансы и статистика, 2012. - 496 с.
28. Дроздовская Л.П. Интермедиация риска на информационно-кредитном рынке [Текст] / Л.П. Дроздовская. - Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2010. - 180 с.
29. Дэвид Мод, Филип Молино Private Banking: Элитное обслуживание частного капитала [Текст] / Дэвид Мод, Филип Молино ; пер. с англ. - Москва : Альпина Пабlishер, 2003. - 344 с.

30. Елисеева И.И. Популярный экономико-статистический словарь-справочник [Текст] / И.И. Елисеева. - Москва : Финансы и статистика, 1993. - 192 с.
31. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика [Текст] / Д.А. Ендовицкий. - Москва : Финансы и статистика, 2001. - 399 с.
32. Ермакова Е.А. Налоговая нагрузка в России: диспропорциональность развития [Текст] / Е.А. Ермакова, Е.А. Нестеренко. - Саратов: СГСЭУ, 2013. - 98 с.
33. Жарковская Е.П. Банковское дело [Текст] : учебник : для студ. вузов по спец. 060400 "Финансы и кредит", 060500 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Е.П. Жарковская. - Москва : Омега-Л, 2006. - 452 с.
34. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки [Текст] / Е.Ф. Жуков; под ред. Е.Ф. Жукова. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 783 с.
35. Зеленский Ю.Б. Банковская система России и реальный сектор экономики [Текст] / Ю.Б. Зеленский. - Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2002. - 403 с.
36. Иода Е.В. Классификация банковских рисков и их оптимизация [Текст] / Е.В. Иода ; под общ. ред. Е.В. Иода. - 2-е изд., испр., перераб. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. - 120 с.
37. Клейнер Г.Б. Словарь основных понятий стратегического планирования [Текст] / Г.Б. Клейнер ; под ред. Г.Б. Клейнера. - Москва : КОНСЭКО, 2002. - 458 с.
38. Коробов Ю.И. Банковские операции [Текст] / Ю.И. Коробов ; под ред. Ю.И. Коробова. - Москва : Магистр, 2007. - 446 с.
39. Коробов Ю.И. Теория банковской конкуренции [Текст] / Ю.И. Коробов. - Саратов : СГЭА, 1996. - 147 с.
40. Коробова Г.Г. Банковское дело [Текст] / Ю.И. Коробова ; под ред. Г.Г. Коробовой. - Москва : Экономистъ, 2006. - 766 с.
41. Коробова Г.Г. Банковское дело [Текст] / Ю.И. Коробова ; под ред. Г.Г. Коробовой - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Магистр, 2009. - 590 с.

42. Коробова Г.Г. Роль кредита в ускорении научно-технического прогресса [Текст] / Ю.И. Коробова. - Москва : Финансы и статистика, 1986. - 127 с.
43. Кроливецкая Л.П. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков [Текст] : учеб. пособие / Л.П. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова. - Москва : КНОРУС, 2009. - 280 с.
44. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент [Текст] / О.И. Лаврушин ; под ред. О.И. Лаврушина. - Москва : Кнорус, 2009. - 560 с.
45. Лаврушин О.И. Банковские риски [Текст] / О.И. Лаврушин ; под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцевой. - Москва : Кнорус, 2007. - 232 с.
46. Лаврушин О.И. Банковское дело [Текст] / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева. - Москва : Кнорус, 2011. - 768 с.
47. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки [Текст] / О.И. Лаврушин. - Москва : Финансы и статистика, 1998. - 448 с.
48. Львов Ю.И. Банки и финансовый рынок [Текст] / Ю.И. Львов. - Санкт-Петербург : КультИнформПресс, 1995. - 528 с.
49. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. - Москва : ИНФРА-М, 1999. - 974 с.
50. Ожегов С.И. Словарь русского языка [Текст] / С.И. Ожегов. - Москва : Русский язык, 1986. - 797 с.
51. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений [Текст] / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. - 4-е изд., доп. - Москва : ООО "ИТИ Технологии", 2008. - 944 с.
52. Парусимова Н.И. История денежно-кредитной системы России : учеб. пособие [Текст]. Оренбург : ГОУ ВПО ОГУ, 2004. - 246 с.
53. Плахотная Д.Г. Кредитные союзы. Теория и практика [Текст] : учеб. пособие / Д.Г. Плахотная. - Москва : Спрос, 2000. - 240 с.
54. Райзберг Б.А. Словарь современных экономических терминов [Текст] / Райзберг Б.А., Л.Ш. Лозовский. - Москва : Айрис-Пресс, 2009. - 480 с.

55. Романов А.Н. Маркетинг [Текст] / А.Н. Романов. - Москва : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. - 560 с.
56. Российская экономика в 2013 году. Тенденции и перспективы [Текст]. Вып. 35. - Москва : Институт Гайдара, 2014. - 540 с.
57. Рубин Ю.Б. Инвестиционно - финансовый портфель [Текст] / Ю.Б. Рубин, В.И. Солдаткин. - Москва : СОМИНТЭК, 1993. - 752 с.
58. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции [Текст] / Ю.Б. Рубин. - Москва : Маркет ДС, 2006. - 584 с.
59. Соколинская Н.Э. Управление валютными рисками в кредитной организации [Текст] / Н.Э. Соколинская. - Москва : Finansu Universitate, 2011. - 85 с.
60. Тавасиев А.М. Банковское дело: технологии и управление [Текст] / А.М. Тавасиев. - Москва : Юнити-Дана, 2001. - 863 с.
61. Травкина Е.В. Развитие мониторинга банковских рисков в России [Текст] / Е.В. Травкина. - Саратов : Саратовский государственный социально-экономический университет, 2010. - 148 с.
62. Травкина Е.В. Механизмы формирования системы мониторинга банковских рисков [Текст] / Е.В. Травкина. - Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2013. - 212 с.
63. Уткин Э.А. Основы маркетинга [Текст] / Э.А. Уткин. - Новосибирск : Наука, 1992. - 114 с.
64. Холт Р. Планирование инвестиций [Текст] / Р. Холт, С. Барнес. - Москва : Дело, 1994. - 120 с.
65. Чиченов М.В. Инвестиции [Текст] / М.В. Чиченов. - Москва : Кнорус, 2007. - 248 с.
66. Шарп У.Ф. Инвестиции [Текст] / У.Ф. Шарп, Г.Дж. Александер, Дж.В. Бэйли. - Москва : Инфра-М, 2001. - 1028 с.
67. Шенаев В.Н. Денежная и кредитная система России [Текст] / В.Н. Шенаев. - Москва : Наука, 1998. - 222 с.
68. The 2011 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Text]. - Luxembourg : Joint Research Centre, 2011.

69. Аганбегян А.Г. Еще раз о новой роли банков в современных условиях [Текст] / А.Г. Аганбегян // Деньги и кредит. - 2011. - № 12. - С. 3-8.
70. Аганбегян А.Г. Инвестиционный кредит - главное звено преодоления спада социально-экономического развития России [Текст] / А.Г. Аганбегян // Деньги и кредит. - 2014. - № 5. - С. 11-18.
71. Аганбегян А.Г. Финансы для модернизации [Текст] / А.Г. Аганбегян // Деньги и кредит. - 2010. - № 3. - С. 3-11.
72. Барашкова М.А. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию на региональном уровне, и их значение [Текст] / М.А. Барашкова // Актуальные вопросы экономических наук. - 2009. - № 9-2. - С. 21-25.
73. Бондаренко В.С. Банковский кредит на модернизацию производства и перспективы его развития в России [Текст] / В.С. Бондаренко // Финансы и кредит. - 2011. - № 35. - С. 59-64.
74. Буланов Ю.Н. Стратегия развития банковского сектора: трансформация и практические аспекты реализации [Текст] / Ю.Н. Буланов // Деньги и кредит. - 2013. - № 12. - С. 23-28.
75. Геращенко В.В. Инвестиционно-банковский бизнес: зарубежный опыт и Россия [Текст] / В.В. Геращенко, А.Л. Смирнов // Деньги и кредит. - 2007. - № 5. - С. 24-28.
76. Голованов А.А. Кредитование предприятий реального сектора экономики [Текст] / А.А. Голованов // Финансы. - 2006. - № 11. - С. 62-64.
77. Гриднев М.С. Формирование инвестиционного климата региона в контексте системной экономической политики государства [Текст] / М.С. Гриднев // Вестн. Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2012. - № 4 (43). - С. 21-23.

78. Зубченко Л.А. Новые тенденции в развитии банковского маркетинга [Текст] / Л.А. Зубченко // Маркетинг в России и за рубежом. - 2001. - № 3. - С. 7-11.
79. Игнатьева Д.А. Паевые инвестиционные фонды на рынке трастовых услуг [Текст] / Д.А. Игнатьева // Финансы и кредит. - 2003. - № 21. - С. 2-6.
80. Ишутина И.А. Банковская конкуренция: проблемы и направления развития [Текст] / И.А. Ишутина // Международный научно-исследовательский журнал. - 2013. - № 6-2 (13). - С. 38-39.
81. Коваленко А.И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции "конкурентоспособности" в научных исследованиях / А.И. Коваленко // Современная конкуренция. - 2013. - № 6 (42). - С. 65-79.
82. Козельский В.Н. Влияние бюджетных инвестиций на развитие отдельных отраслей и видов деятельности [Текст] / В.Н. Козельский // Вестн. Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2012. - № 2 (41). - С. 100-103.
83. Коробов Ю.И. Банковская конкуренция на современном этапе [Текст] / Ю.И. Коробов // Банковское дело. - 2010. - № 11. - С. 13-16.
84. Коробов Ю.И. Новое понимание банковской культуры [Текст] / Ю.И. Коробов // Финансы и кредит. - 2012. - № 15. - С. 2-4.
85. Коробова Г.Г. Банковская культура как фактор развития банковской конкуренции [Текст] / Г.Г. Коробова // Банковские услуги. - 2012. - № 2. - С. 12-17.
86. Коробова Г.Г. Банковская культура: сущность и основы формирования [Текст] / Г.Г. Коробова // Финансы и кредит. - 2012. - № 6 (486). - С. 2-7.
87. Коробова Г.Г. Проблемы в деятельности банковской системы России в условиях финансово-экономического кризиса [Текст] / Г.Г. Коробова // Банковские услуги. - 2009. - № 12. - С. 9-11.
88. Крупнов Ю.С. О природе банковского инвестиционного кредита [Текст] / Ю.С. Крупнов // Банковские услуги. - 2007. - № 4. - С. 2-20.
89. Курдюмова Г.Ж. Алгоритм управления банковскими рисками при кредитовании инвестиционных проектов [Текст] / Г.Ж. Курдюмова // Наука и общество. - 2011. - № 2. - С. 166-169.

90. Курдюмова Г.Ж. Специфика банковских рисков при кредитовании инвестиционных проектов [Текст] / Г.Ж. Курдюмова // Финансы и кредит. - 2010. - № 29. - С. 78-83.
91. Лаврушин О.И. Роль кредита в экономическом развитии [Текст] / О.И. Лаврушин // Банковское дело. - 2011. - № 2. - С. 32-38.
92. Мамонов М.Е. Перспективы кредитования банками реального сектора экономики [Текст] / М.Е. Мамонов // Банковское дело. - 2010. - № 9. - С. 18-23.
93. Меликьян Г.Г. Развитие банковской системы России и инвестиции: достижения и проблемы [Текст] / Г.Г. Меликьян // Деньги и кредит. - 2006. - № 1. - С. 3-7.
94. Новаторов Э.В. Специфика и особенности аудита маркетинга услуг [Текст] / Э.В. Новаторов // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. - 2001. - № 34 (4). - С. 50-59.
95. Поморина М.А. Актуальные проблемы и подходы к построению системы управления нефинансовыми рисками [Текст] / М.А. Поморина // Финансовая аналитика. - 2009. - № 1. - С. 44-56.
96. Поморина М.А. Структурная модель оценки совокупного финансового риска (экономического капитала) коммерческого банка [Текст] / М.А. Поморина // Лизинг. Технологии бизнеса. - 2013. - № 9. - С. 31-49.
97. Попов М.В. Финансовые риски государства: сущность, особенности, классификация, способы управления [Текст] / М.В. Попов, Е.А. Ермакова // Вестн. Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2014. - № 2 (51). - С. 96-100.
98. Романова М.В. Оценка эффективности инвестиционного проекта [Текст] / М.В. Романова // Экономический анализ: теория и практика. - 2007. - № 7 (88). - С. 17-26.
99. Рудько-Селиванов В.В. Актуальные вопросы взаимодействия банковского и реального секторов экономики в условиях кризиса [Текст] / В.В. Рудько-Селиванов // Деньги и кредит. - 2009. - № 7. - С. 18-22.

100. Рудько-Селиванов В.В. Практические аспекты инвестирования в модернизацию производственных фондов: специфика ДВФО [Текст] / В.В. Рудько-Селивано // Деньги и кредит. - 2008. - № 8. - С. 8-11.
101. Самсонова Е.К. Формирование и развитие конкурентной среды на рынке банковских услуг России: проблемы и перспективы [Текст] / Е.К. Самсонова // Финансы и кредит. - 2007. - № 29. - С. 2-7.
102. Семенюта О.Г. Рынок банковских услуг как фактор устойчивости банковской системы [Текст] / О.Г. Семенюта, Е.А. Данченко, Н.О. Панченко // Финансы и кредит. - 2014. - № 2 (578). - С. 2-9.
103. Соколинская Н.Э. Роль банковской системы в развитии реального сектора экономики Италии [Текст] / Н.Э. Соколинская // Банковские услуги. - 2010. - № 12. - С. 28-32.
104. Скапенкер О.М. Рынок финансовых услуг: современные тенденции и перспективы [Текст] / О.М. Скапенкер // Деньги и кредит. - 2013. - № 12. - С. 14-17.
105. Тихомирова Е.В. Кредитные продукты современных российских банков [Текст] / Е.В. Тихомирова // Финансы и кредит. - 2011. - № 29 (461). - С. 44-50.
106. Травкина Е.В. К оценке устойчивости современного состояния российского банковского сектора [Текст] / Е.В. Травкина // Вестн. Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2012. - № 3 (42). - С. 114-117.
107. Травкина Е.В. Региональный аспект проведения мониторинга банковских рисков и мониторинга предприятий [Текст] / Е.В. Травкина // Сибирская финансовая школа. - 2012. - № 6 (95). - С. 123-126.
108. Травкина Е.В. Роль мониторинга банковских рисков в обеспечении устойчивости банковского сектора России [Текст] / Е.В. Травкина // Вестн. Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2012. - № 4 (43). - С. 136-138.

109. Трушин Ю.В. Россельхозбанк: кредитная политика обеспечивает рост производства [Текст] / Ю.В. Трушин // Деньги и кредит. - 2009. - № 8. - С. 3-9.
110. Тулин Д.В. "Финансы для модернизации" (отклики читателей) [Текст] / Д.В. Тулин // Деньги и кредит. - 2010. - № 5. - С. 42-44.
111. Черных С.И. О кредитных организациях, банковских операциях и сделках [Текст] / С.И. Черных, С.А. Потемкин // Деньги и кредит. - 2014. - № 2. - С. 75-76.
112. Юзович Л.И. Финансово-кредитный механизм привлечения реальных инвестиций [Текст] / Л.И. Юзович // Финансы и кредит. - 2012. - № 32 (512). - С. 53-60.

Диссертационные исследования

113. Барышев П.А. Заемный капитал как источник финансирования деятельности предприятий [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / П.А. Барышев. - Саратов, 2008. - 166 с.
114. Бондаренко В.С. Банковское кредитование затрат на модернизацию производства и пути его совершенствования [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / В.С. Бондаренко. - Саратов, 2012. - 194 с.
115. Волков О.Р. Конкуренция на российском банковском рынке и оценка конкурентоспособности банков [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / О.Р. Волков. - Москва, 2011. - 190 с.
116. Грядовая О.В. Ценообразование на банковский продукт [Текст] : дис. ... д-ра экон. наук / О.В. Грядовая. - Москва, 1995.
117. Дубовик Е.С. Организация долгосрочного кредитования в коммерческом банке и пути ее совершенствования [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / Е.С. Дубовик. - Москва, 2002. - 218 с.

118. Зеленский Ю.Б. Взаимодействие банковской системы России и реального сектора экономики [Текст] : дис. ... д-ра экон. наук / Ю.Б. Зеленский. - Саратов, 2003. - 412 с.
119. Кондрашов В.А. Управление риском банковских инноваций [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / В.А. Кондрашов. - Саратов, 2014. - 174 с.
120. Копченко Ю.Е. Финансовое обеспечение деятельности банка: теория и методология финансирования [Текст] : дис. ... д-ра экон. наук / Ю.Е. Копченко. - Саратов, 2009. - 291 с.
121. Мирецкий А.П. Конкурентная позиция банка [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / А.П. Мирецкий. - Саратов, 1999. - 218 с.
122. Москвин В.А. Механизм управления инвестициями в экономику России на основе развития банковского кредитования [Текст] : дис. ... д-ра экон. наук / В.А. Москвин. - Москва, 1998. - 382 с.
123. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка во взаимоотношениях с населением [Текст] : дис. ... д-ра экон. наук / Г.С. Панова. - Москва, 1997. - 297 с.
124. Свиридова Н.И. Развитие системы мониторинга предприятий Центральным банком Российской Федерации [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / Н.И. Свиридова. - Саратов, 2008. - 179 с.
125. Сиколенко Т.Д. Оценка банковских рисков [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / Т.Д. Сиколенко. - Екатеринбург, 2003. - 183 с.
126. Черкасов С.В. Банковский долгосрочный кредит и его развитие в России [Текст] : дис. ... канд. экон. наук. / С.В. Черкасов. - Саратов, 2006. - 158 с.
127. Шулькова Н.Н. Организация мониторинга коммерческих банков в Центральном банке [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / Н.Н. Шулькова. - Саратов, 2000. - 218 с.

Интернет-ресурсы

128. Балацкий Е. Олигархичность российской экономики в условиях глобализации [Электронный ресурс] / Е. Балацкий // Капитал страны: федер. интернет-изд. - 2008. - 6 нояб. - Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/articles/article/962>.

129. Волгина О.Н. Особенности и механизмы мотивации труда в финансово-кредитных организациях [Электронный ресурс] / О.Н. Волгина. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/people/hr_in_banks_2.shtml.
130. Бюллетень банковской статистики : (интернет-версия) / Банк России. - 2014. - № 9 (256). - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/BBS1409r.pdf>.
131. Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации по источникам финансирования : (интернет-версия) / Росстат. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#.
132. Информационный портал "Банки Саратова" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://banki.saratova.ru>.
133. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций (интернет-версия) / Банк России. - 2014. - № 30. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves140326030.pdf>.
134. Количество банков в России - динамика за 2007-2014 годы, уставный капитал и количество банков в разрезе регионов [Электронный ресурс] // Банкирша. 2014. - Режим доступа: <http://www.bankirsha.com/kolichestvo-bankov-v-rossii-na-koniec-goda-finansovyi-krizis-ustavnoi-kapital-i-chislennost-bankov.html>.
135. Конкурентоспособность [Электронный ресурс] // Википедия. 2014. 26 нояб. - Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%9E%D0%9F%D0%95%D0%92%D0%91%D0%9E%D0%91%D0%9F%D0%9E%D0%93>.
136. Микрофинансовые организации отбирают хлеб у банков? [Электронный ресурс] // Городской репортер - 2012. - 22 марта. - Режим доступа: <http://cityreporter.ru/article/mikrofinansovye-organizatsii-otbirayut-khleb-u-bankov>.
137. Мониторинг [Электронный ресурс] // Википедия. - 2014. - 9 июля. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%9E%D0%98%D0%92%D0%9E%D0%98%D0%93>.
138. Общие объемы кредитования юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств [Электронный ресурс] //

- Банк России. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?ТbIID=302-01&pid=sors&sid=ITM_27910.
139. Справочник банков России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://bankir.ru/bank>.
 140. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // Банк России. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010105.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo.
 141. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // Банк России. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010106.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo.
 142. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // Банк России. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010107.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo.
 143. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // Банк России. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010108.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo.
 144. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // Банк России. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010109.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo.
 145. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // Банк России. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010110.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo.
 146. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // Банк России. - Режим

- доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010111.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo.
147. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // Банк России. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010112.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo.
148. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // Банк России. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010113.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo.
149. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // Банк России. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010114.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo.
150. Правовая система Российской Федерации [Электронный ресурс] // Википедия. - 2014. - 6 окт. - Режим доступа: [http:// wikipedia.org/wiki/Правовая система Российской Федерации](http://wikipedia.org/wiki/Правовая_система_Российской_Федерации).
151. Россия в цифрах [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641.
152. Справочник банков России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://bankir.ru/bank>.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

**Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации
по источникам финансирования за 2008-2013 гг.
(в фактически действовавших ценах), млрд руб.**

Инвестиции	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7
Инвестиции в основной капитал, всего	6705,5	6040,8	6625,0	8445,2	9595,7	10047,5
В том числе по источникам финансирования:						
собственные средства	2648,6	2243,3	2715,0	3539,5	4274,6	4548,5
привлеченные средства	4056,9	3797,5	3910,0	4905,7	5321,1	5499,0
из них:						
кредиты банков	791,9	621,5	595,8	725,7	806,3	1000,9
в том числе кредиты иностранных банков	198,1	195,2	150,0	149,4	113,7	107,4
заемные средства других организаций	413,5	445,3	404,7	485,8	588,2	625,1
инвестиции из-за рубежа						78,8
бюджетные средства	1404,7	1324,1	1294,9	1622,0	1712,9	1909,7
в том числе:						
средства федерального бюджета	537,9	691,8	661,9	855,1	926,6	1004,8
средства бюджетов субъектов Федерации	795,5	552,8	542,8	665,7	677,0	752,1
средства местных бюджетов					109,3	152,8
средства внебюджетных фондов	23,7	16,2	21,0	18,2	33,3	27,9
средства организаций и населения на долевое строительство	232,3	158,0	144,2	172,7	259,5	294,1
в том числе средства населения	124,6	76,9	80,5	111,6	197,1	233,8
прочие	1190,8	1232,4	1449,4	1881,3	1920,9	1562,5
в том числе:						
средства вышестоящих организаций	923,1	962,7	1161,8	1604,0	1615,5	1295,9
средства от выпуска корпоративных облигаций	5,4	4,1	0,9	0,4	4,2	1,9
средства от эмиссии акций	51,0	62,6	72,4	82,0	95,6	100,5
% к итогу						
Инвестиции в основной капитал, всего	100	100	100	100	100	100

1	2	3	4	5	6	7
В том числе по источникам финансирования:						
собственные средства	39,5	37,1	41,0	41,9	44,5	45,3
привлеченные средства	60,5	62,9	59,0	58,1	55,5	54,7
из них:						
кредиты банков	11,8	10,3	9,0	8,6	8,4	10,0
в том числе кредиты иностранных банков	3,0	3,2	2,3	1,8	1,2	1,1
заемные средства других организаций	6,2	7,4	6,1	5,8	6,1	6,2
инвестиции из-за рубежа						0,8
бюджетные средства	20,9	21,9	19,5	19,2	17,9	19,0
в том числе:						
средства федерального бюджета	8,0	11,5	10,0	10,1	9,7	10,0
средства бюджетов субъектов Федерации	11,3	9,2	8,2	7,9	7,1	7,5
средства местных бюджетов					1,1	1,5
средства внебюджетных фондов	0,4	0,3	0,3	0,2	0,4	0,3
средства организаций и населения на долевое строительство	3,5	2,6	2,2	2,0	2,7	2,9
в том числе средства населения	1,9	1,3	1,2	1,3	2,1	2,3
прочие	17,7	20,4	21,9	22,3	20,0	15,5
в том числе:						
средства вышестоящих организаций	13,8	15,9	17,5	19	16,8	12,9
средства от выпуска корпоративных облигаций	0,1	0,1	0,01	0,0	0,04	0,02
средства от эмиссии акций	0,8	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0

Источник. Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации по источникам финансирования. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#.

**Динамика общего количества банков России, в том числе
в разрезе федеральных округов, за последние 7 лет**

№ п/п	Количество действующих банков России	На 01.01.2008 г.	На 01.01.2009 г.	На 01.01.2010 г.	На 01.01.2011 г.	На 01.01.2012 г.	На 01.01.2013 г.	На 01.01.2014г.
1	Центральный федеральный округ	632	621	598	585	572	564	547
	г. Москва	555	543	522	514	502	494	489
2	Северо-западный федеральный округ	81	79	75	71	69	70	70
3	Южный федеральный округ	118	115	113	47	45	46	46
4	Северо-кавказский федеральный округ	-	-	-	57	56	50	43
5	Приволжский федеральный округ	134	131	125	118	111	106	102
6	Уральский федеральный округ	63	58	54	51	45	44	42
7	Сибирский федеральный округ	68	68	62	56	54	53	51
8	Дальневосточный федеральный округ	40	36	31	27	26	23	22
Всего по Российской Федерации		1 136	1 108	1 058	1 012	978	956	923

Источник. Количество банков в России - динамика за 2008-2014 годы, уставный капитал и количество банков в разрезе регионов. URL: <http://www.bankirsha.com/kolichestvo-bankov-v-rossii-na-konec-goda-finansovyi-krizis-ustavnoi-kapital-i-chislennost-bankov.html>.

**Ожидаемые изменения потребности предприятий Российской Федерации
в отдельных видах банковских услуг за I квартал 2010-2014 гг., %**

Вид банковских услуг	2010	2011	2012	2013	2014
Пополнение оборотных средств	35,8	32,4	31,3	30,2	28,4
Финансирование инвестиций	22,1	21,5	20,8	19,8	19,4
Финансирование деятельности на внутреннем рынке	16,5	14,5	14	13,8	13,8
Финансирование деятельности на внешнем рынке	5	4,5	4,6	5,1	4,7
Обслуживание совокупного долга	7,2	6,5	6,2	7,3	7,2
Наличные рублевые средства	22,3	20,8	18,1	18,6	17
Наличная иностранная валюта	4,9	4,8	4,5	4,8	4
Конвертация	3,8	4,3	4,1	4,3	3,5
Размещение свободных денежных средств	14,1	13	11,6	12,7	12
Инкассация	8,8	9,8	8,2	8,7	8,2
Выпуск акций	2,1	2,2	1,7	2,1	1,5
Выпуск долговых обязательств в ценных бумагах	2,3	2,3	1,8	2	1,5
Купля-продажа ценных бумаг	3	2,8	2,4	2,1	1,7

Примечание. Составлено автором.

**Ожидаемые изменения потребности предприятий Саратовской области
в отдельных видах банковских услуг в процентах за I квартал 2010-2014 гг.**

Вид банковских услуг	2010	2011	2012	2013	2014
Пополнение оборотных средств	19,7	17,2	19,8	26,5	19,8
Финансирование инвестиций	12	6,9	16,8	13,3	10,9
Финансирование деятельности на внутреннем рынке	8,3	2,1	7,9	21,6	14,6
Финансирование деятельности на внешнем рынке	3	3,3	2,8	2,6	2,5
Обслуживание совокупного долга	19,3	13,6	22,5	32,6	30,2
Наличные рублевые средства	11,1	12,5	12,2	20,7	13,4
Наличная иностранная валюта	2	2,9	4,8	2,1	4,4
Конвертация	2	2,8	2,4	2,3	6,7
Размещение свободных денежных средств	7	8,8	10	5,3	9,5
Инкассация	0	2,3	0	5,8	11,1
Выпуск акций	2,1	2,9	0	0	2,4
Выпуск долговых обязательств в ценных бумагах	0	2,9	0	0	2,4
Купля-продажа ценных бумаг	2,1	2,9	0	0	2,4

Примечание. Составлено автором.

Сопоставление объемов и структуры привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц, депозитов юридических лиц и размещенных средств, предоставленных организациям по срокам на протяжении 1998-2014 гг., млн руб. и %

Отчетная дата	Сроки депозитов (вкладов) и кредитов	Депозиты юридических лиц и вклады физических лиц, млн руб.	Удельный вес депозитов и вкладов, %	Кредиты, предоставленные организациям, млн руб.	Удельный вес кредитов, %
1	2	3	4	5	6
01.01.1998	Всего	203052	100,0	206949	100,0
	До востребования/овердрафт	87355	43,0	12985	6,3
	До 1 года	99691	49,1	138842	67,1
	От 1 года до 3 лет	12227	6,0	38438	18,6
	Свыше 3 лет	3780	1,9	16684	8,1
01.01.1999	Всего	261694	100,0	300248	100,0
	До востребования/овердрафт	83842	32,0	40592	13,5
	До 1 года	142447	54,4	133193	44,4
	От 1 года до 3 лет	23080	8,8	79301	26,4
	Свыше 3 лет	12328	4,7	47162	15,7
01.01.2000	Всего	418809	100,0	445190	100,0
	До востребования/овердрафт	94629	22,6	35506	8,0
	До 1 года	274964	65,7	251829	56,6
	От 1 года до 3 лет	27143	6,5	83169	18,7
	Свыше 3 лет	22073	5,3	74686	16,8
01.01.2001	Всего	665234	100,0	763346	100,0
	До востребования/овердрафт	145630	21,9	41870	5,5
	До 1 года	427112	64,2	494985	64,8
	От 1 года до 3 лет	76511	11,5	137052	18,0
	Свыше 3 лет	15979	2,4	89439	11,7
01.01.2002	Всего	942460	100,0	1191452	100,0
	До востребования/овердрафт	175832	18,7	27577	2,3
	До 1 года	546370	58,0	845523	71,0
	От 1 года до 3 лет	192614	20,4	230988	19,4
	Свыше 3 лет	27642	2,9	87364	7,3
01.01.2003	Всего	1413854	100,0	1708097	100,0
	До востребования/овердрафт	209192	14,8	29648	1,7
	До 1 года	696511	49,3	1113333	65,2
	От 1 года до 3 лет	437860	31,0	400204	23,4
	Свыше 3 лет	70291	5,0	164912	9,7

1	2	3	4	5	6
01.01.2004	Всего	2028547	100,0	2474290	100,0
	До востребования/овердрафт	275890	13,6	38172	1,5
	До 1 года	922703	45,5	1500720	60,7
	От 1 года до 3 лет	729224	35,9	678600	27,4
	Свыше 3 лет	100730	5,0	256798	10,4
01.01.2005	Всего	2738748	100,0	3406785	100,0
	До востребования/овердрафт	329820	12,0	50991	1,5
	До 1 года	966979	35,3	2041167	59,9
	От 1 года до 3 лет	1205378	44,0	950407	27,9
	Свыше 3 лет	236571	8,6	364220	10,7
01.01.2006	Всего	4032331	100,0	4484376	100,0
	До востребования/овердрафт	480538	11,9	55989	1,2
	До 1 года	1356137	33,6	2473829	55,2
	От 1 года до 3 лет	1713230	42,5	1323532	29,5
	Свыше 3 лет	482426	12,0	631026	14,1
01.01.2007	Всего	5956451	100,0	6298067	100,0
	До востребования/овердрафт	718644	12,1	70355	1,1
	До 1 года	1926857	32,3	3319629	52,7
	От 1 года до 3 лет	2529843	42,5	1743134	27,7
	Свыше 3 лет	781107	13,1	1164949	18,5
01.01.2008	Всего	8679206	100,0	9532561	100,0
	До востребования/овердрафт	1015711	11,7	86351	0,9
	До 1 года	2729126	31,4	4486989	47,1
	От 1 года до 3 лет	3845568	44,3	2687808	28,2
	Свыше 3 лет	1088801	12,5	2271413	23,8
01.01.2009	Всего	10852424	100,0	12843519	100,0
	До востребования/овердрафт	1063319	9,8	271911	2,1
	До 1 года	3400209	31,3	5234216	40,8
	От 1 года до 3 лет	4783542	44,1	3803855	29,6
	Свыше 3 лет	1605354	14,8	3533537	27,5
01.01.2010	Всего	12951550	100,0	12879199	100,0
	До востребования/овердрафт	1280637	9,9	769591	6,0
	До 1 года	4374500	33,8	3548629	27,6
	От 1 года до 3 лет	5535346	42,7	3917883	30,4
	Свыше 3 лет	1761067	13,6	4643096	36,1

1	2	3	4	5	6
01.01.2011	Всего	15853653	100,0	14529858	100,0
	До востребования/овердрафт	1828611	11,5	748983	5,2
	До 1 года	4655521	29,4	4066427	28,0
	От 1 года до 3 лет	7118233	44,9	4143578	28,5
	Свыше 3 лет	2251288	14,2	5570870	38,3
01.01.2012	Всего	20238761	100,0	18400916	100,0
	До востребования/овердрафт	2350256	11,6	836849	4,5
	До 1 года	6878776	34,0	5297878	28,8
	От 1 года до 3 лет	7913635	39,1	4998662	27,2
	Свыше 3 лет	3096094	15,3	7267527	39,5
01.01.2013	Всего	23870549	100,0	20917365	100,0
	До востребования/овердрафт	2793924	11,7	3167434	15,1
	До 1 года	3476506	14,5	3375415	16,1
	От 1 года до 3 лет	9321430	39,0	5906324	18,2
	Свыше 3 лет	3842440	16,1	8468192	40,4
01.01.2014	Всего	27795850	100,0	23678043	100,0
	До востребования/овердрафт	3252960	11,7	3591864	15,1
	До 1 года	3742480	13,4	3560969	15,0
	От 1 года до 3 лет	11513620	41,4	6029065	25,4
	Свыше 3 лет	2702243	9,7	10496145	44,3

Примечание. Составлено автором.