

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
(Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова)

экономики и торгового дела
(кафедра)

ОТЧЕТ

О прохождении производственной практики: научно-исследовательской работы
(вид и тип практики)

Студента _____ Костикиной Александры Сергеевны _____ 4 _____ курса

Направление подготовки _____ 38.03.01 Экономика _____
(код и наименование подготовки)

Место прохождения практики Центр научной и инновационной работы
Смоленского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова _____

Срок практики с «07» апреля 2020 г. по «20» апреля 2020 г.

Руководитель практики от предприятия (организации)

(Ф.И.О., должность)

(подпись)

Руководитель практики от Филиала

(Ф.И.О., должность)

(подпись)

г. Смоленск
2020 г.

Кафедра Экономики и торгового дела
Направление 38.03.01 Экономика
Профиль Финансы и кредит

ЗАДАНИЕ

на производственную практику:
научно-исследовательская работа
(указать вид и тип практики)

4 курс, Э 161 о

(курс, группа)

Костикиной Александры Сергеевны

(фамилия, имя, отчество)

1. Срок сдачи студентом отчета 20.04.2020 г.

2. Календарный план

Этапы практики, содержание выполняемых работ и заданий по программе практики	Сроки выполнения	
	Начало	Окончание
Подготовить информационный обзор, используя теоретические отечественные и зарубежные источники информации, собрав необходимые данные в соответствии с темой ВКР бакалавра,	07.04.2020	10.04.2020
Использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии	11.04.2020	15.04.2020
При изучении объекта исследования в соответствии с темой ВКР показать умение анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	16.04.2020	17. 04.2020
Проанализировать и содержательно интерпретировать изученные на основе описания экономические процессы и явления, позволяющие строить стандартные теоретические и эконометрические модели	18 04.2020	19. 04.2020
Показать знания теоретических основ по теме ВКР бакалавра, позволяющих анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	19. 04.2020	20. 04.2020

3. Место прохождения практики Центр научной и инновационной работы Смоленского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

Руководитель практики от кафедры Филиала

(подпись)

Руководитель практики от Организации

(подпись)

Задание принял к исполнению

(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1. Инновации в банковской сфере.....	5
2. Понятие и сущность банковских продуктов и услуг.....	11
3. Классификация банковских продуктов и услуг.....	21
Заключение.....	33
Список использованных источников	35

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время банки являются неотъемлемой частью экономической системы. Банковская система оказывает значительное влияние на другие системы, выполняет целый ряд стратегических задач и функций. Небольшие отклонения в работе данной системы могут повлечь изменения во всех отраслях экономики, а также затронуть все хозяйствующие субъекты.

На современном этапе экономического развития банковские продукты и услуги являются важным элементом процессов, протекающих в национальной экономике. Уровень и масштабы кредитной активности субъектов взаимодействия обеспечивают высокие темпы развития страны, способствуют повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности не только банковского сектора, но и росту благосостояния населения расширяя возможности сферы потребления благ, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Актуальность выбранной темы исследования заключается в том, что рынок предоставляемых банками продуктов и услуг продолжает расти и находится на этапе стремительного развития. Главным направлением деятельности банков, на современном этапе развития, является разработка и продвижение новых продуктов и услуг банка с целью увеличения числа клиентов.

Объектом исследования в данной работе выступает банковский сектор. Предметом исследования являются продукты и услуги банка.

Цель исследовательской работы – выявить особенности формирования и развития банковских продуктов и услуг.

В соответствии с поставленной целью сформулированы следующие задачи:

- рассмотреть понятие и сущность банковских продуктов и услуг;

– исследовать и охарактеризовать классификацию и основные виды услуг и продуктов банка.

Методология исследования включает анализ, синтез, логический вывод, сравнительный методы и другие.

В ходе написания данной работы информационными источниками послужили нормативно-правовые документы, учебники, учебные пособия, периодические издания, Интернет-источники.

Работа состоит из введения, трех пунктов, заключения и списка использованных источников.

1. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

В течение последних десятилетий банковская система находится в постоянной трансформации. Это происходит не только за счет изменения потребностей рыночной экономики, но за счет роста качественных изменений, которые находят свое отражение на уровне конкуренции и стремлении кредитно-финансовых организаций активно позиционировать себя на рынке банковских продуктов.

Главной задачей, стоящей перед банковским сектором, является привлечение как можно большего числа реальных клиентов, для реализации основной цели своей деятельности – получение максимальной прибыли.

Развитие инновационных технологий в последние годы является информационным вектором не просто банковского сектора, но и всего финансового сектора страны. Формирование информационных потоков взаимосвязано со скоростью обработки данных и перевода их в необходимом количестве различным пользователям. От результатов полученной информации зависит качество и своевременность принятия решений в сфере банковского обслуживания. Все это может оказывать положительное влияние на минимизацию, возникающих в ходе деятельности, рисков.

Стремление государства к внедрению инновационных технологий позволяет активизировать не просто банковский сектор, но и функционирование всего реального сектора экономики.

С появлением информационных технологий возникают все новые и новые возможности в банковском секторе. За последние годы банки научились не просто обрабатывать массивы данных, но и с помощью предоставления необходимых и интересных данных по интересующим вопросам – обеспечивать информационное обслуживание населения.

Появилась современная база технологической работы с клиентами, что стимулировало качественный скачок в информационном обслуживании населения как реальных и потенциальных клиентов банка. При этом банковские сотрудники готовы не только разрабатывать и внедрять новые технологии, но и активно обучать их пользованию своих клиентов. Данная процедура реализуется банком в рамках программы повышения финансовой грамотности населения в сфере банковского обслуживания.

С помощью формирования и использования банковских инноваций, финансово-кредитные организации получают возможность не только использовать современные и менее затратные технологии, но и, за счет их доработки, конкурировать на рынке в качестве инновационных центров, дифференцировать денежные потоки исходя из необходимости их размещения.

Основной угрозой для развития и функционирования банковского сектора являются банковские риски, в том числе инновационные риски. Разработка новых банковских технологий, а также продвижение их на рынок не всегда позволяет просчитать возможные сценарии развития банка, поэтому разработка и классификация банковских и финансовых инноваций позволяет выявить возможные риски с учетом специфики деятельности любого конкретного банковского института.

За последние годы в банковский сектор было внедрено большое количество инноваций. Наиболее значимыми из них является создание и внедрение: Big Data, облачных технологий, искусственного интеллекта, блокчейна в также роботизации бизнес-процессов. Данные технологии находятся на разных этапах развития и с их помощью кредитно-финансовым организациям становятся доступными все большее количество возможностей.

Одним из крупных инновационных введений является Big Data (большие данные). Большими данными принято называть огромные массивы информации со сложной неоднородной или неопределенной структурой.

До недавнего времени большие не боль необходимости во внедрении данной инновации. Обработка и анализ большого количества данных являлось достаточно сложным процессом, на это требовались высокие финансовые затраты и существенные вычислительные мощности. Однако с течением времени появилась технология обработки многогигабайтных массивов информации в быстрой оперативной памяти и, следовательно, появились специалисты, занимающиеся в этой сфере.

На сегодняшний день термин Big Data служит для обозначения массивов данных, а также инструментов для их обработки и потенциальной пользы (возникающей в результате проведенных анализов). Основной характерной чертой, которая отличает Big Data от другого рода данных, является так называемое три V: большие объемы, необходимость быстрой обработки, разнообразие данных.

Еще одной инновацией, введенной в банковскую систему, является облачное хранилище или облачные технологии. Облачные технологии представляю собой модель обеспечения удобного сетевого доступа. С помощью одновременного использования единой информационной инфраструктуры (серверов, баз данных) несколькими организациями.

Облачные технологии составляют основу современных технологических платформ, способствуют повышению вычислительных процессов и минимизации затрат организации. Основная суть «облака» заключается в том, что пользователю нет необходимости приобретать лицензии на программное обеспечение и оборудование. Покупая доступ к сервису, он получает возможность пользоваться развернутыми в облаке программными продуктами. Выгодой для потребителя при использовании данной технологии для то, что, покупая доступ к таким программным продуктам, потребитель платит только за те ресурсы, которые реально потребляет, что способствует сокращению его затрат и минимизации времени.

Существует четыре модели облачных сервисов: частное облако, публичное облако, облако общества и гибридное облако. Частным является инфраструктура, используемая одной организацией. Публичное облако подразумевает инфраструктуру, предназначенную для свободного использования широкой публикой. Облаком общества называют платформу, которой пользуется определенная группа лиц (сообщество). Под такой инфраструктурой как гибридное облако подразумевается совокупность нескольких облачных платформ.

Инновациями, получившими распространение в последние несколько лет, являются – искусственный интеллект и машинное обучение. Искусственный интеллект – это способность цифрового компьютера или управляемого компьютером робота, подражать человеческим чертам (например, обучаться, выполнять творческие функции, участвовать в диалоге, разрабатывать собственные выводы). В настоящее время данная инновация развивается в отрасли финансовых услуг, прежде всего в такой области как управление финансовыми рисками.

Одним из форм искусственного интеллекта является машинное обучение. Оно способствует автоматизации построения аналитической модели, с помощью которой компьютеры могут, при воздействии новых данных, обучаться без программирования.

Различают два типа машинного обучения: контролируемое и неконтролируемое. С помощью контролируемого обучения осуществляется процесс прогнозирования будущих событий (например, наблюдение трейдера). Такой прогноз возможен при наличии исторических данных и известном целевом результате. Неконтролируемое обучение идентифицирует шаблоны из данных без намеков на целевой результат, например, обнаружение мошенничества.

С помощью искусственного интеллекта и машинного обучения в банковском секторе стало распространено применение:

- ключевых процессов принятия решений, в которые включены алгоритмы искусственного интеллекта (встраиваются в части риск-менеджмента или клиентских предложений);
- новых продуктов и сервисов с максимальной персонализацией (искусственный интеллект участвует в разработке);
- голосовых и текстовых помощников, в основу которых входят алгоритмы распознавания речи и текста (с их помощью создаются новые интерфейсы для взаимодействия с клиентами).

Широкое распространение в банковском сектора за последние годы также получила технология блокчейн – это общая база данных, выстроенная в виде блоков по определенным правилам. Такая база распределена по сети как отдельных лиц, так и организаций или устройств и служит поддержанию списка транзакций между участниками. Транзакционная запись синхронизируется, так как каждая копия записи идентична и автоматически обновляется. Также она является неизменной так как данные, входящие в регистр, не могут быть видоизменены. Первоначальная демонстрация блокчейна произошла через биткойн с помощью включения онлайн обмена виртуальной валюты. Технология блокчейн позволяя создавать децентрализованные онлайн-сервисы на базе «умных контрактов», находит все более широкое применение в банковском секторе. С его помощью ускоряется процесс принятия решений в условиях взаимодействия с большим количеством контрагентов, а также повышается безопасность при осуществлении транзакционных операций.

Роботизация бизнес-процессов – это технология, с помощью которой оказывается влияние на операционную эффективность организации. В банковской сфере широкое распространение получила автоматизация рутинных процессов и интерпретация существующих средств для обработки транзакций, а также это распространяется на управления данными, срабатывание ответов или обмен данными с другими цифровыми системами.

Роботизация позволяет автоматизировать простые банковские процессы, что существенно сокращает затраты и снижает количество ошибок, сделанных при интенсивном функционировании.

Таким образом, с помощью инновационных технологий, банки реализуют свое успешное развитие, что в целом оказывает решающее влияние на развитие всего банковского сектора. Развитие банковского сектора в сфере инновационных технологий выступает приоритетным направлением модернизации деятельности банков, а также экономики в целом.

2. ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Банковская система является неотъемлемой частью экономической системы и структуры рыночной экономики в целом. Банковская система определяется как совокупность национальных банков и кредитных учреждений, которые действуют в рамках общего финансового механизма, а также обеспечивают устойчивое развитие банковской инфраструктуры.

В свою очередь в банковском законодательстве банк трактуется как кредитная организация, имеющая право на осуществление расчетных операций по поручению клиентов, привлечение денежных средств физических и юридических лиц, а также размещение их от своего имени и за свой счет на условиях платности, срочности, возвратности.

Банки, выступая в роли финансовых посредников, отвечают за привлечение капиталов хозяйственных органов, сбережений населения, а также, высвободившихся в процессе хозяйственной деятельности, свободных денежных средств. С помощью данных средств, они могут предоставлять их заемщикам во временное пользование, проводить различные денежные расчеты, влиять на эффективность производства и обращение общественного продукта посредством оказания различных услуг для экономики в целом.

В период становления и развития банковского дела появился термин «коммерческий банк». В то время банки ориентировались в основном на обслуживание торговли, а также на возникающие в результате товарообменные операции. За счет того, что основными потребителями банка, на момент формирования, были торговцы, его стали называть коммерческим.

Такие банки способны размещать временно свободные денежные средства физических и юридических лиц с помощью накопления и сосредоточения вкладов. Коммерческие банки принято разделять на

универсальные и специализированные. К универсальным относят такие финансовые организации, которые оказывают практически все существующие банковские услуги и операции (как правило, к этой категории относятся самые крупные банки мира). Примерами таких операций являются: прием вкладов, предоставление краткосрочных кредитов, операции с ценными бумагами и т.п. Специализированными называют коммерческие банки, деятельность которых сосредоточена на одном (или нескольких) видах услуг.

Раньше существовало четкое разграничение между универсальными и специализированными банками. Одной из главных причин этого служило законодательно закрепленные ограничения на определенные виды операций. Однако с течением времени в результате роста и развития банковской конкуренции становится более заметной тенденция к универсализации банковской деятельности. Одной из причин данной тенденции является степень защиты от коммерческого риска. Так, универсальный банк лучше защищен от такого вида риска, по сравнению со специализированным банком, так как может гибко реагировать на изменения конъюнктуры рынка, а, следовательно, является более конкурентоспособным.

В настоящее время коммерческий банк определяется как кредитное учреждение, которое непосредственно обслуживает организации, предприятия, а также население (являющееся их клиентами) с помощью осуществления различных банковских операций (привлечение вкладов, предоставление ссуд, осуществление расчетных и посреднических операций и т.д.).

Основной целью коммерческого банка является получение максимальной прибыли, с помощью инвестирования средств вкладчиков. Вне зависимости от форм собственности он выступает в роли основного звена банковской системы и является самостоятельным субъектом экономики.

Коммерческие банки осуществляют деятельность по привлечению и аккумуляции временно свободных денежных средств и удовлетворению потребностей потребителей (клиентов), а также различных предприятий с помощью этих средств, тем самым выступая в качестве специфических кредитных институтов. Операции кредитно-финансовых организаций по сосредоточению и размещению заемных средств составляют экономическую основу банка. С помощью движения денежных средств, банки выступают в роли предприятия, обеспечивающего выгодное размещение аккумулярованных кредитных ресурсов.

Конечным результатом деятельности коммерческого банка, выступают банковские продукты и услуги, направленные не только на достижение максимальной прибыли, но и на удовлетворение потребностей потребителя.

Единого мнения по поводу определения банковского продукта и услуги нет, авторы дают различное толкование этих терминов.

Российский ученый О.И. Лаврушин трактует понятие банковского продукта как проявление банковских функций на практике. Банковская услуга, по его мнению, трактуется как одна или несколько операций кредитно-финансовой организации, которые с помощью которых осуществляется проведение банковских операций, за определенную плату по поручению клиента

Автор финансовых книг Масленченков Ю.С. в своих работах дает следующее определение банковского продукта – это способ оказания услуг клиенту банка; порядок взаимодействия сотрудников кредитно-финансовой организации с клиентом при оказании ему конкретной услуги. Иными словами – это комплекс взаимосвязанных организационных, информационных, финансовых и юридических мероприятий, которые объединены единой технологией обслуживания клиента.

По мнению доктора экономических наук Жукова Е.Ф под продуктом банка понимается банковский документ или свидетельство, которое выпускается банком для обслуживания клиента и проведения банковских

операций (в качестве продуктов выступают чеки, векселя, банковские проценты, сертификаты, депозиты и т.д.).

Отечественные ученые, а также российские экономисты определяют банковский продукт как отдельную банковскую услугу или набор банковских услуг (например: вклад, сертификат, программный кредит, пластиковая карта и т.п.), которая предлагается клиентам на типовых условиях. К банковским продуктам они обычно относят совокупность банковских операций.

Зарубежные ученые рассматривают банковский продукт только с точки зрения разновидности банковской услуги. Так, например, по мнению американского экономиста П. Роуза банк – это компания, которая предоставляет финансовые услуги, осуществляемые профессиональными кредитно-финансовыми организациями. На основании этого считает, что к банковским услугам относится лизинг, управление денежными ресурсами, потребительский кредит, а также управление потоками денежной наличности.

В экономической теории под банковским продуктом понимается определенная банковская услуга или банковская операция, оказываемая клиентам банка или имеющая внутреннее значение для работы банка.

В словаре бизнес-терминов дается следующее определение – это взаимосвязанный комплекс специфических банковских услуг, которые предоставляются потребителю в определённый промежуток времени и в определенной последовательности, способствующих удовлетворению потребности клиента в получении кредита.

В словаре банковских терминов можно наблюдать следующее толкование – это основной объект банковской деятельности, который характеризуется определенным набором услуг по предоставлению и обслуживанию банковского продукта.

На основании всего вышеперечисленного наиболее полным и точным является следующее определение банковского продукта – это определенный способ, с помощью которого банком оказывается конкретная услуга,

необходимая потребителю. Говоря иными словами это упорядоченный, документально оформленный комплекс взаимосвязанных организационных, юридических и финансовых действий, который составляет единый порядок и единую технологию взаимодействия служащих банка с обслуживаемым клиентом.

К основным характеристикам банковского продукта относятся: ограничение временными рамками, договорная форма, быстрое распространение среди финансово-кредитных организаций (в частности за счет того, что нет патентной защиты), не подвергается амортизации и не зависит от законодательства.

Отличительными свойствами банковского продукта выступают: гомогенность и универсальность, что означает следующее:

1) Обращенность на денежные средства, то есть банковские продукты могут быть обращены на получение денег, по сравнению с другими нематериальными продуктами, которые в свою очередь направлены на потребителя или вещь, принадлежащую ему. При этом банк, выступает в роли некоего преобразователя денежных потоков, посредством разработки и внедрения средств платежа на рынок для всеобщего потребления.

2) Производство анализа основных характеристик денежных средств. Банком, а также клиентом, осуществляется оценка банковских продуктов и услуг, на основе определенных характеристик, присущих денежному потоку (например, неопределенность, величина, распределение во времени и т.п.).

Понятие банковского продукта включает в себя понятие банковской услуги, хотя зачастую два этих термина путают или приравнивают, однако в экономической терминологии банковский продукт является более широким понятием.

Банковская услуга – это результат, полученный в ходе проведения банковской операции, который состоит в удовлетворении всех нужд и потребностей потребителя, относящихся к финансовой или банковской сфере

(в кредите, в расчетно-кассовом обслуживании, в действиях с ценными бумагами, открытии депозита и т.п.).

Основным сходством рассматриваемых понятий является единая цель: удовлетворение потребностей клиента и получение максимальной прибыли (к примеру, банковский процент по депозитам – это банковский продукт, а выплата по депозиту – услуга, за счет единой операции цель является одинаковой).

Главным отличием банковских продуктов от банковских услуг является то, что они способны отражать движение денежных потоков на различных стадиях воспроизводства, а также создаются и реализуются через банки в денежной форме. При этом важной отличительной особенностью банковской услуги по сравнению с продуктом является ее сиюминутное действие. Данная черта выражается в том, что услуги, обычно, не могут быть отложены на определенный срок, до дальнейшей продажи, а также при возникновении высокого спроса, возникает сложность в быстром реагировании, за счет того, что услуга, в отличие от продукта, не имеет материальный характер.

Основными отличительными чертами, которые присущи только банковским услугам, являются:

- использование денежных средств в ходе оказания услуги (средства фирм, предприятий, центрального или коммерческих банков и т.п.);
- ценность услуги напрямую зависит от надежности банка в целом;
- неравнозначное ценообразование – одни услуги предоставляются бесплатно, другие оплачиваются самим банком, а не клиентом (например, проценты по вкладу);
- абстрактность и принятие конкретного характера на основе договорных отношений;
- в оказании услуги принимает участие как потребитель (клиент), так и производитель;

- протяженность во времени (в течение всей сделки происходит взаимодействие потребителя с банком);
- невозможность накопления, неосвязаемость, несохраняемость (связано с тем, что услуга не имеет материальных характер);
- нет гарантии стабильности качества услуги;
- нет прямого контакта потребителя с производителем услуги, связано с тем, что большая часть услуг реализуется в электронном виде (денежные переводы, открытие вклада и т.п.), либо клиент получает уже готовый продукт, минуя данную стадию;
- объектом банковской услуги являются денежные средства, которые перемещаются с одного счета на другой, с помощью определенных каналов, а также осуществляется движение по счетам предприятий и между регионами.

Характерным свойством банковской услуги является то, что она способна охватывать активные и пассивные банковские операции. С помощью активных операций банка, таких как предоставление ссуды клиенту, действия с валютой (обмен/перевод и т.п.), размещение ценных бумаг, банками реализуются такие услуги хозяйству как: купля-продажа товаров, продвижение товарных масс, экономия общественных затрат.

Осуществляя пассивные операции банка (например, размещение вкладов), кредитно-финансовые организации позволяют потребителям размещать и хранить свои деньги в безопасном месте, а также получать, за данное хранение, некий доход в виде процента по вкладу.

На основе рассмотренных особенностей банковских продуктов и услуг можно выделить несколько общих черт, характерных для обеих сторон. К таким чертам относятся:

- носят договорной характер (осуществление банковских продуктов или услуг производится на основе заключенного договора);
- существует связь с протяженностью обслуживания во времени (в зависимости от вида банковской услуги или продукта);

- денежные ресурсы являются неотъемлемой частью продуктов и услуг банка;
- могут быть сложным продуктом, выгода от которого не всегда понятна клиенту;
- возможность неоднократного (или единовременного) использования услуги или продукта.

В условиях постоянных изменений предпочтений потребителей, банкам, для того чтобы реализовать тот или иной банковский продукт, постоянно приходится искать наиболее оптимальный подход и быстро реагировать на изменившуюся ситуацию.

Необходимо постоянно следить за эффективностью реализации продуктов и услуг и в случае ее снижения, банки прибегают к модернизации свойств услуг, а также качеств продуктов. В иных случаях, при возникновении новых запросов потребителей, кредитно-финансовые организации решаются на создание новой услуги или продукта.

Для достижения главной цели, которая заключается в получении максимальной прибыли, банки разрабатывают банковские продукты и услуги, обладающие определённым набором свойств, способных удовлетворить запросы и предпочтения потребителя. При этом, от того насколько банку удастся удовлетворить потребность клиента приобретающего продукт или услугу, зависит эффективность его деятельности.

В первую очередь, для достижения максимальной эффективности, необходимо упорядочить и правильно сформировать этапы производства банковского продукта.

К основным этапам создания банковского продукта относят:

1. Разработка характеристик и определение конкретных элементов, входящих в состав банковского продукта. На данном этапе происходит прогнозирование спроса, определяются основные затраты на реализацию, а также производится маркетинговое исследование рынка. Также перед банком

стоит задача определить: конкретный список банковских услуг, входящих в состав нового продукт; последовательность операций, совершаемых банковскими сотрудниками; список документов, необходимых для сопровождения, реализации и использования реализуемого продукта. Говоря другими словами, осуществляется планирование будущей модели банковского продукта, составляется необходимая информация и инструктивный материал. При этом некоторые отдельно взятые модели банковских продуктов составляются не только во внутрибанковских документах, но и могут вноситься в законы или нормативно-правовые акты.

2. Анализ путей продвижения продукта или услуги (изучение рынка, определения объемов сбыта и т.п.), и определение их эффективности. Определяется стоимость затрат и соответственно, устанавливается цена. Особое внимание на данном этапе уделяется маркетинговым мероприятиям, а именно способам рекламы, определению путей реализации сбыта и т.п.

3. Проверка качества нового продукта или услуги. На данном этапе, как правило, определенному кругу лиц предлагается попробовать новый продукт, для того, чтобы оценить их реакцию.

При планировании комплекса продуктов и услуг финансово-кредитная организация основывается не только на потребностях потребителей, но и на жизненном цикле, который проходит банковского продукта или услуга в процессе своего развития.

На первой стадии происходит внедрение продукта или услуги банка. На этом этапе клиент, как правило, не осведомлен о представляемом виде продукта или услуги, а также его свойствах. Этап характеризуется медленным темпом сбыта, высокими затратами на рекламу (и других составляющих маркетинга).

Второй этап жизненного цикла продукта или услуги банка заключается в признании банковского продукта потребителями. Характерными чертами данного этапа являются: увеличение спроса на продукт/услугу, рост конкуренции, стабилизация затрат на маркетинг.

На данном этапе кредитно-финансовые организации осуществляют поиск новых рынков сбыта, а также осваивают новые рыночные сегменты, с целью расширения сферы своего влияния для получения максимальной прибыли.

На третьей стадии жизненного цикла продукта происходит заметное снижение и замедление темпов роста продукта. Данное явление возможно при изменении потребностей потребителей или при неспособности банковской организации противостоять конкурирующим банкам, в связи с появлением на рынке нового, более совершенного аналогичного продукта.

Этот этап, как правило, характеризуется широким распространением данного банковского продукта, снижением объема прибыли, а также достижением минимальной цены.

Последний (четвертый) этап представляет собой стадию спада. Этап характеризуется сокращением объемов сбыта продукта или услуги и снижением рентабельности (причем в некоторых случаях происходит падение рентабельности до нуля). Также на данном этапе происходит снижение конкуренции, за счет того, что некоторыми из конкурентов были созданы новые виды продуктов/ услуг или открыты новые банковских сегменты. Длительность этого периода является различной для отдельных видов банковских продуктов.

Таким образом, можно сказать, что банковские продукты и услуги играют важнейшую роль в достижении главной цели банка – получение максимальной прибыли. От их свойств и качеств, а также возможности интерпретироваться под постоянно изменяющиеся условия (технические, экономические, политические и т.п.) рынка зависит конкурентоспособность кредитно-финансовой организации.

3. КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Основой деятельности любого коммерческого банка является реализация банковских продуктов и услуг. С их помощью банки осуществляют привлечение большого количества потребителей, расширяют рынки сбыта созданных продуктов и услуг, увеличивают долю рынка, что напрямую оказывает влияние на достижение главной цели - получение максимальной прибыли.

В последнее время за счет увеличения количества банков, сильно возросла конкуренция между ними. С ростом такой конкуренции кредитно-финансовые организации были просто вынуждены расширить круг предлагаемых продуктов и услуг, в частности за счет быстрого реагирования на постоянно увеличивающиеся запросы и предпочтения потребителей. Все это повлияло на то, что на рынке в настоящее время представляется широкий спектр банковских продуктов и услуг.

Как говорилось ранее, банковская услуга представляет собой банковские операции по выпуску, размещению и хранению денежных средств, а также по управлению ими.

В настоящее время банковские услуги играют важную роль в организации финансово-кредитной системы страны. С их помощью осуществляется рациональное перемещение денежных средств.

Все банковские услуги условно разделяют на посреднические (расчетные), кредитные и депозитные.

Посреднические услуги – это услуги связанные с обслуживанием клиента, оказываемые по его поручению и от его имени. Данная категория имеет широкое распространение среди потребителей банковских услуг. Она подразумевает проведение дополнительных операций между клиентами (например, перевод денежных средств). Примерами посреднической услуги

являются: торгово-комиссионные и инкассовые услуги, расчетно-кассовая деятельность банка и т.п.

Кредитные услуги – это услуги основанные, на предоставлении займов под определенный процент в пользу финансово-кредитной организации. В данном случае за основу берется срочность выполнения сделки и платежеспособность потребителя. К данным услугам относят такие виды операций как ипотечное кредитование, кредиты на жилье или развитие бизнеса, и другие виды займов, осуществляемые кредитно-финансовой организацией. Для потребителей данных услуг важное место занимает ознакомление с дополнительными условиями сделки, расчет ежемесячных взносов и возможной переплаты. При этом такие действия должны осуществляться непосредственно до подписания договора.

Депозитарные услуги банка – это услуги, связанные с привлечением финансовых средств потребителей во вклад на определенный срок или до востребования, как правило, под определенный банковский процент. Кредитно-финансовые организации самостоятельно разрабатывают форму депозитного договора. В данном договоре указывается сумма депозита, его срок действия, проценты и порядок их начисления, которое производится после окончания срока договора, также прописываются права и обязанности как владельца депозита, так и банка, который предоставил данную услугу, отмечается ответственность сторон за несоблюдение условий договора и порядок разрешения споров.

Каждая финансово-кредитная организация оказывает определенный перечень услуг. К основным видам можно отнести:

1. Консультационные (консалтинговые) услуги – это вид интеллектуальной деятельности, основанный на проведении анализа, в области банковской деятельности, результатом которого является выдача информации, советов или рекомендаций вопросам, возникающим в данной отрасли.

С их помощью банки демонстрируют уровень профессионализма сотрудников кредитно-финансовой организации, привлекают новых и удерживают старых клиентов, а также повышают банковскую квалификацию своих клиентов, что значительно упрощает общение сторон и способствует повышению эффективности их взаимодействия.

Банковские организации оказывают консультацию по вопросам, связанным с инвестициями, покупкой или продажей ценных бумаг, подготовкой деклараций для налоговой службы, ведением бухгалтерского учета и другими вопросами, возникающими в банковской сфере. Что касается клиентов, относящихся к числу юридических лиц, то им предоставляются услуги по проверке кредитоспособности новых контрагентов и оказывается помощь в оценке маркетинговых возможностей, как на национальном, так и на мировом рынке.

2. Инвестиционные банковские услуги – это услуги, связанные с брокерским и депозитарным обслуживанием и с операциями по купле-продаже облигаций. Также к ним относится поиск наиболее привлекательных объектов сбыта, финансирование деятельности компаний, а также предоставление услуг, связанных со страхованием финансовых рисков, возникающих в результате колебания процентных ставок и курсов национальных валют.

3. Брокерские услуги – услуги направленные на покупку, размещение и продажу ценных бумаг. С помощью осуществления посреднических услуг по операциям с ценными бумагами, банки дают возможность потребителям приобретать акции, облигации и иные ценные бумаги без участия брокера (лицо, занимающееся торговлей ценных бумаг). В некоторых случаях кредитно-финансовые организации прибегают к взаимодействию с брокерской фирмой, в результате чего нанимают брокера, который предлагает потребителям банка услуги по приобретению ценных бумаг в кредит.

4. Страховые услуги, оказываемые банком. В данном случае услуга подразумевает банкострахование – способ организации сотрудничества между банками и страховыми компаниями, посредством перекрестных продаж банковских и страховых продуктов через сеть отделений и филиалов кредитно-финансовой организации.

При предоставлении кредита, заемщику предлагается застраховать свою жизнь от несчастных случаев – данный вид кредитного страхования предназначен для защиты интересов банка. Данная услуга оказывается на добровольной основе, за исключением ипотечного кредитования, когда имущественный вид страхования является обязательным условием для заключения договора.

5. Финансовые услуги – это посреднические операции, зачастую связанные с кредитом, доход от которых формируется в виде комиссионного вознаграждения. Данные операции осуществляются в интересах третьи лиц в соответствии с законодательством, а также разрабатываются индивидуально для каждого клиента, что создает дополнительные риски для банка, по сравнению с обычным кредитованием.

В условиях нарастающей конкуренции происходит постоянное расширение финансовых услуг. В связи с этим принято выделять лизинговые, трастовые и факторинговые услуги.

Лизинг – это долгосрочная аренда оборудования, недвижимости и т.п. с возможностью последующего выкупа. В данной сделке, как правило, принимают участие три стороны: лизингодатель, пользователь имущества или лизингополучатель, и также продавец имущества (поставщик).

В роли лизингодателя выступает собственник имущества (например, лизинговая компания, коммерческий банк), который на основе лизингового соглашения предоставляет свою собственность в пользование лизингополучателю, который представляет собой юридическое лицо (предприятие любой формы собственности). Также в лизинговой сделке

принимает участие продавец имущества — поставщик, в роли которого выступает производитель или торговое предприятие.

Таким образом, с помощью лизинга банки, вместо того, чтобы выдавать организации ссуду на приобретение необходимых средств, самостоятельно покупает и сдает их в аренду, тем самым оставляя за собой право на собственность. При этом кредитно-финансовая организация получает за это лизинговые платежи, выраженные в плате за аренду.

Под трастом понимаются отношения между сторонами (физических или юридических лиц), основанные на доверии, при которых одна сторона берет на себя ответственность за распоряжение собственностью (имуществом, деньгами и т.п.) другой стороны в пользу потребителя. Трастовые услуги осуществляются банком по поручению и в интересах клиента на правах его доверенного лица. На основании заключенного договора банки приобретают соответствующие права и выступают распорядителем имущества (управляют имуществом, ценными бумагами, драгоценными металлами и другими ценностями клиентов). За оказание трастовых услуг банки получают комиссионное вознаграждение, размер которого устанавливается в зависимости от вида услуги.

Факторинг – это то договор, по которому организация передает право требования неоплаченных долгов контрагента банку за реализованные товары (работы, услуги). С помощью данного соглашения продавец может получить деньги сразу, не дожидаясь оплаты товаров или услуг. Фактически факторинг представляет собой краткосрочный кредит, который является выгодным как для поставщика, так и для покупателя при совершении сделки (продавец получает деньги сразу, у покупателя появляется возможность отсрочки платежа).

В настоящее время круг банковских операций растет, и все больше стирается грань между традиционными банковскими и небанковскими операциями. Для понимания сущности рынка, на котором представлены

услуги и продукты банка, необходимо систематизировать все виды классификаций, учитывающих различные особенности банковских услуг.

Все услуги банка принято классифицировать по следующим признакам
таблица 1.

Таблица 1

Классификация банковских услуг

Признак классификации	Виды банковских услуг
В зависимости от соответствия специфике банковской деятельности	- специфические услуги; - неспецифические услуги.
В зависимости от субъектов получения услуг	- услуги для физических лиц; - услуги для юридических лиц; - услуги для банков.
В зависимости от способа формирования и размещения ресурсов	- активные; - пассивные; - активно-пассивные.
В зависимости от срочности выполнения	- текущие; - оперативные; - стратегические; - специальные.
В зависимости от оплаты за предоставление	- бесплатные; - платные.
По группам клиентов	- массовые; - специальные; - узкоспециализированные.

В зависимости от соответствия специфике банковской деятельности выделяют специфические и неспецифические банковские операции. Специфическими услугами кредитно-финансовой организации являются: депозитные (потребитель, вкладывая денежные средства в банк и получает дополнительный доход), кредитные (клиенту выдаются заемные средств, в основе которых лежат принципы срочности, платности и возвратности, при этом банк получает доход в виде процента), а также расчетные операции (открытие счета с которого происходит: выплата зарплаты, перечисление налогов и т.п.). К неспецифическим видам относятся соответственно все остальные услуги.

В зависимости от субъекта получения различают услуги для физических, юридических лиц, а также для кредитно-финансовых организаций. К услугам для физических лиц относят: размещение денежных средств на вкладах, открытие и обслуживание счетов, осуществление денежных переводов, выдача кредитов, прием платежей, предоставление персональной аренды сейфов и т.п. Услуги для юридических лиц: кредитование, открытие счета и его обслуживание, оказание инвестиционных услуг, лизинг, факторинг и т.п. Услугами, оказываемые банками, для других финансово-кредитных организаций являются: выпуск облигаций, корреспондентские счета, осуществление переводов, международное финансирование и т.п.

По способу формирования и размещения денежных средств различают активные, пассивные и активно-пассивные операции банка.

Активные операции банка – это операции, направленные на размещение привлеченных денежных средств, и посредством которых достигается главная цель всех банков – получение максимальной прибыли. К ним относятся: кредитование, предоставление ссуд населению, а также операции с валютой, ценными бумагами и т.п.

Пассивными операциями банков являются операции, направленные на привлечение денег: открытие вкладов и депозитов, выпуск ценных бумаг, кредиты и займы, которые были получены от других финансово-кредитных организаций и другие операции, направленные на увеличение банковских ресурсов.

К активно-пассивным операциям относят посреднические (расчетные) и комиссионные операции, оказываемые банком по поручению потребителя и от его имени (например, международные расчеты, посредничество в размещении ценных бумаг, иностранной валюты и т.п.).

В зависимости от плана выполнения банковские услуги бывают: текущие, оперативные, стратегические и специальные. Текущие – направленные на то, чтобы клиент в годовой срок смог добиться намеченных

результатов наилучшим способом (пример услуги: потребительский кредит, депозитные счета, вклады и т.п.); оперативные – услуги, помогающие клиенту, в кратчайшие сроки устранить возникшие проблемы (например, личное страхование, страхование финансовых операций, лизинг, факторинг и т.п.); стратегические – с их помощью можно достичь существенных стратегических преобразований в осуществляемой деятельности (такими услугами выступают: сберегательные счета, инвестиционные кредиты и т.п.); специальные – данный вид услуг, предоставляется клиенту на кратчайший срок, и направлен на сглаживание или устранение непредвиденных ситуаций.

По виду оплаты за предоставленные услуги существуют два типа услуг: платные и бесплатные (как правило, условия оплаты различных услуг устанавливаются банком самостоятельно).

В зависимости от того, на каких потребителей будет направлена услуга, различают массовые, специальные и узкоспециализированные банковские услуги. Массовые услуги рассчитаны на охват большого количества клиентов (открытие счетов, клиринговые услуги, переводы денежных средств и другое). Большая часть специализированных услуг направлена на работу с такой группой людей, которая имеет определённый уровень образования в финансовой сфере (управление рисками и активами, инвестиционные услуги и т.п.). Узкоспециализированными являются услуги, рассчитанные на узкий круг потребителей, как правило, имеющих уровень подготовки в определенных сферах финансовой деятельности (управление смешанными активами, корпоративными финансами и т.п.).

В соответствии с разнообразием банковских услуг, существует большое количество банковских продуктов. К основным видам банковских продуктов традиционно относят: депозиты до востребования, потребительский кредит, валютные операции, коммерческие векселя и кредиты, сберегательные депозиты, хранение ценностей, кредиты правительству.

Одним из наиболее важных продуктов банка являются депозиты до востребования (чековые счета). Обычно на такой вид депозита начисляются проценты ниже рыночных, и не устанавливается срок хранения и при первом требовании клиента средства возвращаются. В настоящее время, управлять такими вкладами клиент может через удаленные каналы (интернет-банк, банкоматы, телефонный банкинг).

Как правило, такой вид банковского продукта, предназначен для перечисления средств на срочные вклады, зачисления денежных средств (зарботной платы, дивидендов, гонораров, переводов и т. д.), безналичных перечислений средств. Также обеспечивается возможность оформления банковской карты, доверенности на распоряжение счетом или получения выписки по счету.

Потребительский кредит – это кредит, выданный банком заемщику, на приобретение предметов или услуг для личного пользования. В роли банковского продукта, в данном случае, выступает кредитный договор, с помощью которого осуществляется регулирование отношений между кредитором и заемщиком.

Существует несколько классификаций видов потребительских кредитов:

1. В зависимости от цели кредита:

- а) целевой кредит – направленный на определенную покупку;
- б) нецелевой кредит – без уточнения предстоящих затрат.

2. В зависимости от обеспечения:

а) кредит с обеспечением – предоставление дополнительных гарантий банку, в виде поручительства другого физического лица или под залог недвижимости;

б) необеспеченный кредит – соответственно без какого-либо обеспечения.

3. По сроку погашения:

- а) краткосрочные (сроком до одного года);

- б) среднесрочные (сроком от года до трех-пяти лет);
- в) долгосрочные (сроком свыше пяти лет).

Еще одним из традиционных банковских продуктов выступают валютные операции – это операции, связанные с обменом (продажей) одной валюты на другую, в ходе выполнения которых взимается определенная плата за осуществленные услуги. Валютой выступают средства на банковских счетах, банковских вкладах, а также денежные знаки, находящиеся в обращении.

Валютные операции в соответствии с их экономической сущностью разделяют на:

- активные валютные операции – связаны с размещением средств в иностранной валюте;
- пассивные валютные операции – связаны с привлечением средств в иностранной валюте;
- валютные операции, связанные с обслуживанием расчетов в иностранной валюте.

В зависимости от объекта их классифицируют на операции: с иностранной валютой, с драгоценными металлами, с ценными бумагами в иностранной валюте, с драгоценными камнями. В зависимости от субъекта валютной операции выделяют: операции с валютными резидентами и нерезидентами.

В настоящее время сделки с иностранной валютой осуществляются только в крупных банках, так как в условия валютного риска для проведения данных операций необходим значительный опыт.

Следующим видом банковского продукта являются коммерческие векселя и кредиты предприятиям. Под коммерческим векселем понимается краткосрочная долговая расписка, имеющая номинальную стоимость, эмитента и определенный срок погашения, с помощью которого оформляется коммерческий кредит. Кредит предприятия – это кредит, на определенный срок под определенный процент, выдаваемый владельцу бизнеса.

Такие кредиты обычно предоставляются на: развитие бизнеса, покупку средств для ведения бизнеса, покупку или постройку недвижимости (если заемщик доказал данную необходимость для ведения бизнеса), расширение предприятия. В зависимости от этих целей кредиты выдаются на различный срок: краткосрочный (не более одного года), среднесрочный (от года до пяти лет), долгосрочный (свыше пяти лет).

Еще одним из основных видов банковского продукта являются сберегательные депозиты – это банковский вклад, который рассчитан на непрерывное хранение и накопление денежных средств, с целью совершения в дальнейшем крупной дорогостоящей покупки. В данном случае сберегательный депозит выступает в роли банковского продукта, а его обслуживание – банковской услугой.

Особенностями данного банковского продукта является, во-первых, то, что вкладчик в праве в любой момент частично (но не полностью) инвестированные средства (при этом заранее предупредив кредитную организацию), во-вторых, процентная ставка, в большинстве случаев, увеличивается при долгом хранении средств, в-третьих, вклад данного типа характеризуется высокими процентными ставками.

Следующим видом банковского продукта являются хранение ценностей, если быть точнее – это документы, удостоверяющие факт принятия ценностей на хранение. В данном случае, хранение ценностей может осуществляться банком только при наличии сертифицированного хранилища. Безопасное хранение ценностей клиента осуществляет отдел аренды сейфов, обеспечивая сохранность ценностей потребителя.

Кредиты правительству – разновидность банковского продукта, представляющая собой форму кредитных взаимоотношений, возникающих между финансово-кредитной организацией и правительством страны.

Предоставление кредитов правительству реализуется банками через приобретение краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных

государственных облигаций на сумму, которые составляют определенную долю от всех депозитов, имеющихся в кредитно-финансовой организации.

Помимо рассмотренных банковских продуктов, входящих в число традиционных, существуют и другие продукты банка. К ним можно отнести следующие виды: банковская гарантия, пластиковые карты, акции, облигации, сертификаты, андеррайдинг, разовые кредиты, консалтинг, оценка недвижимости/залога, оперативный или финансовый лизинг, инвестиционный кредит, индивидуальное доверительное управление, сберегательный/срочный вклад и многое другое.

Таким образом, можно заметить, что существует большое количество видов банковских продуктов и услуг и множество различных классификаций этих видов. Для банков наиболее полезными будут являться такие классификации, которые смогут отражать определенную системность в работе банковского механизма и вся информация, находящаяся в них, могла помочь банкам вести коммерческую деятельность.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время инновации в банковской сфере являются главным условием развития. Для успешного участия в конкурентной борьбе, российским банкам необходимо ориентироваться только на самые передовые технологии и продукты.

Основными инновациями банковского, введенными за последние несколько лет являются Big Data, облачные технологии, искусственный интеллект, блокчейн в также роботизация бизнес-процессов. С их помощью банкам удается автоматизировать простые банковские процессы, что существенно сокращает затраты и снижает количество ошибок, сделанных при интенсивном функционировании; ускорить процесс принятия решений в условиях взаимодействия с большим количеством контрагентов, а также повысить безопасность при осуществлении различных банковских операций.

С помощью инновационных технологий, банки реализуют свое успешное развитие, что в целом оказывает решающее влияние на развитие всего банковского сектора.

Также рост конкуренции на рынке банковских продуктов и услуг способствует тому, что финансово-кредитным организациям приходится гибко реагировать на изменения конъюнктуры рынка и изменения запросов потребителей и соответственно расширять свой спектр предлагаемых продуктов и услуг.

Банки разрабатывают банковские продукты и услуги, обладающие определённым набором свойств, способных удовлетворить запросы и предпочтения потребителя. От того насколько банку удастся удовлетворить потребность клиента приобретающего продукт или услугу, зависит эффективность его деятельности. Разработка любого продукта или услуги состоит из нескольких стадий: разработка (определение характеристик), анализ путей продвижения и проверка качества.

Таким образом, можно сказать, что банковские продукты и услуги играют важнейшую роль в достижении главной цели банка – получение максимальной прибыли. От их свойств и качеств, а также возможности интерпретироваться под постоянно изменяющиеся условия (технические, экономические, политические и т.п.) рынка зависит конкурентоспособность кредитно-финансовой организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности»: [федер.закон: принят Гос. Думой 02.12.1990 г.: по состоянию на 15.04.2020].
2. Агеева, Н.А. Основы банковского дела: учебное пособие / Агеева Н.А. – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 274 с.
3. Вешкин, Ю.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебное пособие / Ю.Г. Вешкин, Г.Л. Авагян. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 432 с.
4. Герасимова, Е.Б. Банковские операции: учебное пособие / Е.Б. Герасимова, И.Р. Унанян, Л.С. Тишина. - Москва: Форум, 2017. – 272 с.
5. Звонова, Е.А. Деньги, кредит, банки: учебник / Е.А. Звонова, М.Ю. Богачева, А.И. Болвачев – М.: НИЦ Инфра-М, 2017. – 592 с.
6. Климович, В.П. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / В.П. Климович. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 336 с.
7. Маркова, О.М. Организация деятельности коммерческого банка: Учебник / Маркова О.М. – Москва: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 496 с.
8. Николаева, Т.П. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие / Т.П. Николаева. – Москва: ФЛИНТА, 2017. – 377 с.
9. Печникова, А. В. Банковские операции: Учебник / А.В. Печникова, О.М. Маркова, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 336 с.
10. Соколова, О.В. Финансы и кредит: учебник / под ред. проф. О.В. Соколовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2019. – 912с.

11. Стародубцева, Е.Б. Банковское дело: Учебник / Стародубцева Е.Б. – Москва:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 464 с.
12. Тавасиев, А.М. Банковское кредитование: учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков; под ред. А.М. Тавасиева. – 2-е изд., перераб. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 366 с.
13. Абаева, Н.П., Хасанова Л.Т. Классификация банковских услуг// Финансы и кредит. – 2018. – №12. – С. 16-21.
14. Веретенникова, О.Б. Банковские продукты: сущность и характеристика// Современные научные исследования и инновации. – 2017. – №9. – С. 42-26.
15. Гасанбекова, Э.А. Современные направления развития конкурентоспособности банковских продуктов и услуг// Современные тенденции в экономике и управлении. – 2018. – №4. – С. 47-50.
16. Гришина, Е.А. Банковские продукты и услуги: современное состояние и перспективы развития. – 2017. – №23. – С. 46-57.
17. Мальцева, В.В. Структура и особенности рынка банковских продуктов и услуг//Экономика и бизнес. – 2019. – №7. – С. 19-23.
18. Оробинский, С.С. Взаимосвязь понятий «Банковская услуги» и «Банковский продукт» // Экономика и экономические науки. – 2017. – №5. – С. 62-69.
19. Тарасов, Т.Ю. Современные подходы к классификации банковских продуктов// Инновационная наука. – 2017. – №2. – С. 233-236.
20. Tadjitdinov, K. Strategy of enhancing competitive advantages of a commercial bank based on an innovative approach// European science review. – 2017. – №13. – PP. 210-212.
21. Raysharie, P. Analysis of customer preferences in selecting funding products at bank: savings, giro and deposits// Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. – 2018. – №10. – PP. 38-44.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
(Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова)

Кафедра экономики и торгового дела
Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Дневник

по производственной практике: научно-исследовательская работа

студента (вид практики)

Группа Э1610, курс 4,

Костикиной Александры Сергеевны

(Ф.И.О. студента)

Дата	Содержание работы	Замечание руководителя практики от предприятия (организации)	Замечание руководителя практики от филиала
07.04.2020	Информационный обзор теоретических источников в соответствии с выбранной темой ВКР		
08.04.2020	Изучение отечественных источников литературы, необходимых для написания ВКР		
09.04.2020	Изучение зарубежных источников, необходимых для написания ВКР		
10.04.2020	Характеристика и анализ значимости выбранной темы исследования		
13.04.2020	Использование для решения аналитических и исследовательских задач современных технических средств и информационных технологий		
14.04.2020	Подготовить информационный обзор с применением информационно-коммуникационных технологий с применением компьютерных технологий.		

Дата	Содержание работы	Замечание руководителя практики от предприятия (организации)	Замечание руководителя практики от филиала
15.04.2020	Выявление особенностей предмета исследования, а также тенденции изменения социально-экономических показателей		
16.04.2020	Анализ результатов, полученных при выполнении исследования.		
17.04.2020	Формулировка выводов по результатам исследований.		
20.04.2020	Представление результатов научной исследовательской работы в форме отчета по практике		

Руководитель практики
от предприятия (организации)

М.П.

_____ / _____ /
(подпись)

(расшифровка)

*Дневник заполняется на каждый день практики, кроме тех дней когда организация не работает, в дневнике отражаются те виды работ, которые были предусмотрены план-графиком и заданием на практику

ХАРАКТЕРИСТИКА-ОТЗЫВ

на студента-практиканта

группы Э161о
№ группы

Костикину Александру Сергеевну
(ФИО студента)

Костикина Александра Сергеевна, студентка Смоленского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, проходила производственную практику: научно-исследовательской работы, в период с «07» апреля 2020 года по «20» апреля 2020 года на базе Смоленского филиала РЭУ им. Плеханова, в соответствии с заключенным договором на прохождение практики.

В ходе прохождения практики Костикина Александра Сергеевна ознакомилась с библиотечными информационными системами, справочно-правовыми источниками, различными электронными базами данных.

Студент-практикант Костикина Александра Сергеевна выполнила все пункты задания по практике, собрала необходимый пакет документов и достаточно полно отразила его в отчете по практике. Отчет по практике составлен грамотно, согласно предъявленным требованиям к плану прохождения практики.

На основании вышесказанного, рекомендуемая оценка за прохождение практики и написание отчета по практике - «отлично».

Руководитель практики
от организации

_____ (подпись)

_____ (фамилия, инициалы)