

УДК: Тадж: 336, 71+657.422.14

ГАЮРОВ Г.Х.¹

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ БАНКОВСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

Переход к рыночной экономике потребовал новые и более радикальные преобразования в денежно – кредитной сфере Республики Таджикистан. Важная необходимость в полной мере использовать экономические рычаги, присущие банкам, требует разработки и реализации принципиально новых подходов к управлению денежными оборотами страны, соответствующие рыночным отношениям. В условиях формирования и развития рыночных отношений банковская инфраструктура становится важнейшей сферой национального хозяйства любого государства. В статье исследованы организация и совершенствование новых видов банковских продуктов и услуг в современных условиях. Также предложены рекомендации по совершенствованию данных операций коммерческими банками в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковский продукт, услуги, форфейтинг, опцион, пластиковые карты, эмитент, экспортер.

Развитие рыночных отношений в Республике Таджикистан, возрастающая роль потребителя в формировании спроса на конкретные услуги, как по количеству, так и по качеству объективно выдвигают новые требования к системе управления банками, увеличению объёма продаж банковских продуктов, совершенствованию существующих видов оказываемых услуг, а так же внедрению новой технологии передачи расчетной документации и другой информации клиентам. Феноменальный рост числа коммерческих банков за последние годы неизбежно привёл к появлению конкуренции между ними. Перед руководителями банков остро встали такие проблемы, как выбор стратегического управления развития банка, формирование глобальной цели и постановка конкретных задач перед его главными подразделениями, определение основных принципов тактики и политики во всех без исключения сферах банковской деятельности. Для решения данных проблем, прежде всего, необходимо проанализировать все возможные варианты развития на основе использования концепции маркетинга.

Заметим, что доведение банковской продукции до потребителя – одна из важнейших задач, которую призван решать маркетинг. От качества решения этой задачи в полной мере зависит успех деятельности банка. Процесс доведения услуг до потребителя решается посредством функционирования так называемых систем доставки. Типы систем доставки могут варьироваться в широких пределах, поэтому перед маркетингом стоит проблема выбора той из них, которая будет соответствовать уровню обслуживания, месту и времени оказания банковских услуг [5].

В современных условиях ставится задача интенсификации деятельности банка путём создания дополнительных услуг, предоставления различных льгот и

¹ Адрес для корреспонденции: Гаюров Гайрат Хакимович- аспирант Таджикского национального университета, кафедра Банковское дело, 734051, Республика Таджикистан г. Душанбе, ул. Мухаммадиева 22/13, тел. (90) 001-59-74.

премий своим клиентам, ведение рекламы, в том числе престижной, позволяющей создать благоприятное мнение о банке и его деятельности.

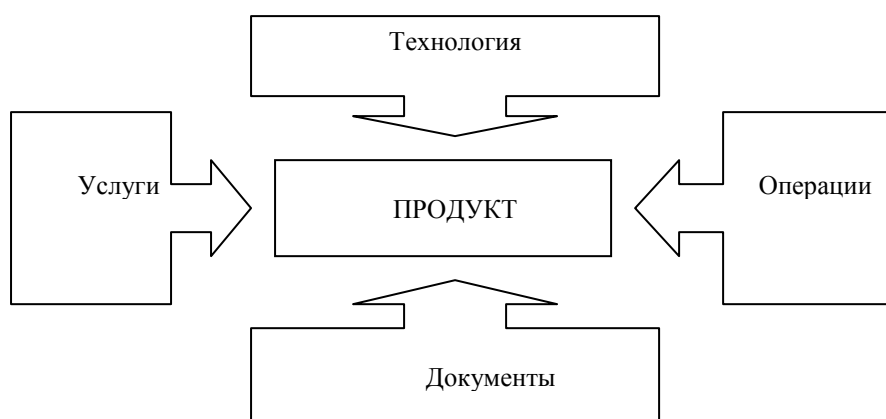
На наш взгляд можно выделить три задачи, стоящие перед коммерческими банками Республики Таджикистан:

- расширение набора банковских услуг – платежных, коммерческих, инвестиционных – в целях привлечения клиентов;
- внедрение высокотехнологичного современного оборудования;
- повышение профессионального уровня банковских управляющих (менеджеров).

Поэтому, проблема внедрения новых продуктов и услуг в банковском секторе является актуальной и наиболее значимой при формировании политики банка и дальнейшего развития его деятельности.

Анализ литературных источников показывает, что для того чтобы определить экономическую сущность банковских продуктов и услуг, необходимо понять, что это такое, и видеть их разницу. Несмотря на определенную тождественность понятий «банковская услуга» и «банковский продукт», существуют некоторые отличия в толковании данных терминов, обусловленные спецификой их формирования и предоставления их клиентам. Банковская услуга - это деятельность банка, а банковский продукт - это результат деятельности банка [5]. Банковский продукт может являться формой выражения нескольких видов банковских услуг. Так, при помощи пластиковых карт их владельцы получают расчетные услуги, услуги по приращению (деPOSITные) и использованию денежных средств (кредитные). Поэтому потребительская ценность банковского продукта может быть значительно выше, чем потребительская ценность отдельной банковской услуги. Отношение между клиентом и банком в этом случае, носит относительно долгосрочный характер. При этом одна банковская услуга может иметь приоритетное значение относительно других услуг, образующих банковский продукт. В примере с пластиковыми картами доминирующей является расчетная услуга (рис.1).

Рис. 1. Элементы банковского продукта



С учетом вышеизложенного считаем целесообразным выделить следующие новые банковские продукты и услуги:

- Электронные денежные расчеты с применением пластиковых карточек;
- Home banking – банковское обслуживание клиентов на дому или рабочем месте;
- Форфейтинговые операции банков;
- Форвардный опцион;
- Операции «своп»;
- По мобильному телефону и др.

Теперь переходим к изучению этих видов услуг и банковских продуктов.

1. Анализ показывает, что система электронных денежных расчетов основана на применении пластиковых карточек и включает в себя операции, осуществляемые при помощи банкоматов, а также электронные системы расчетов населения в торговых предприятиях и системы банковского обслуживания клиентов на дому и рабочем месте

Пластиковая карточка – это обобщающий термин, которым обозначают все виды карточек, различных как по назначению и набору оказываемых с их помощью услуг, так и по своим техническим возможностям и организациям их выпускающим. В сфере денежного обращения пластиковые карточки являются одним из прогрессивных средств организации безналичных расчетов.

В условиях рыночной экономики с позиции эмитента – банка, выпускающего карточки в обращение, наиболее серьезным является вопрос рентабельности выполняемых услуг. Так, для большинства операций, выполняемых при помощи кредитных карточек, требуется несколько лет, чтобы стать прибыльными. Несмотря на трудности в определении суммы доходов от использования кредитных карточек, поскольку эта сфера деятельности банка тесно связана с компьютерными услугами, было определено, что средняя прибыль к сумме вложенного капитала составляла 29,9% [1].

Как свидетельствует, мировая банковская практика использование пластиковых карточек является важным источником прибыли. В США, по некоторым оценкам, по кредитным карточкам предоставляется лишь 6% кредитов, выдаваемых банками, но при этом они дают 10% всего дохода, получаемого этими банками.

В Республике Таджикистан только в последние годы наблюдается развитие карточного бизнеса. Данный бизнес обладает уникальной возможностью перепрыгнуть через традиционные платежные системы, учась на чужих ошибках. Электронные карточки позволяют решить многие проблемы наличного денежного оборота на территории страны, возникающие вследствие инфляции.

Таким образом, совершенно очевидно, что внедрение кредитных и других пластиковых карточек в Республике Таджикистан следует развивать на основе серьезного анализа практики использования карточек за рубежом, их преимуществ и недостатков.

2. На наш взгляд ведение банковских операций на дому (Home – banking) представляет собой самостоятельную форму банковских услуг населению, основанных на использовании электронной техники. Пользователи систем электронных банковских услуг на дому самостоятельно приобретают необходимое оборудование, а банк консультирует клиентов по вопросам оборудования домашних терминалов и приобретения необходимого программного обеспечения. Подобные системы позволяют клиенту банка, используя экран монитора или телевизора и персональный компьютер, подключиться по телекоммуникационным линиям связи к банковскому компьютеру. В данном случае банковские операции могут осуществляться 7 дней в неделю круглосуточно. Пользование данной системой позволяет управлять текущим счетом, вкладом, расчетами клиента с бюджетом, счетами платежей и сбережений [1]. В связи с этим мы предлагаем схему данной услуги (рис.2).

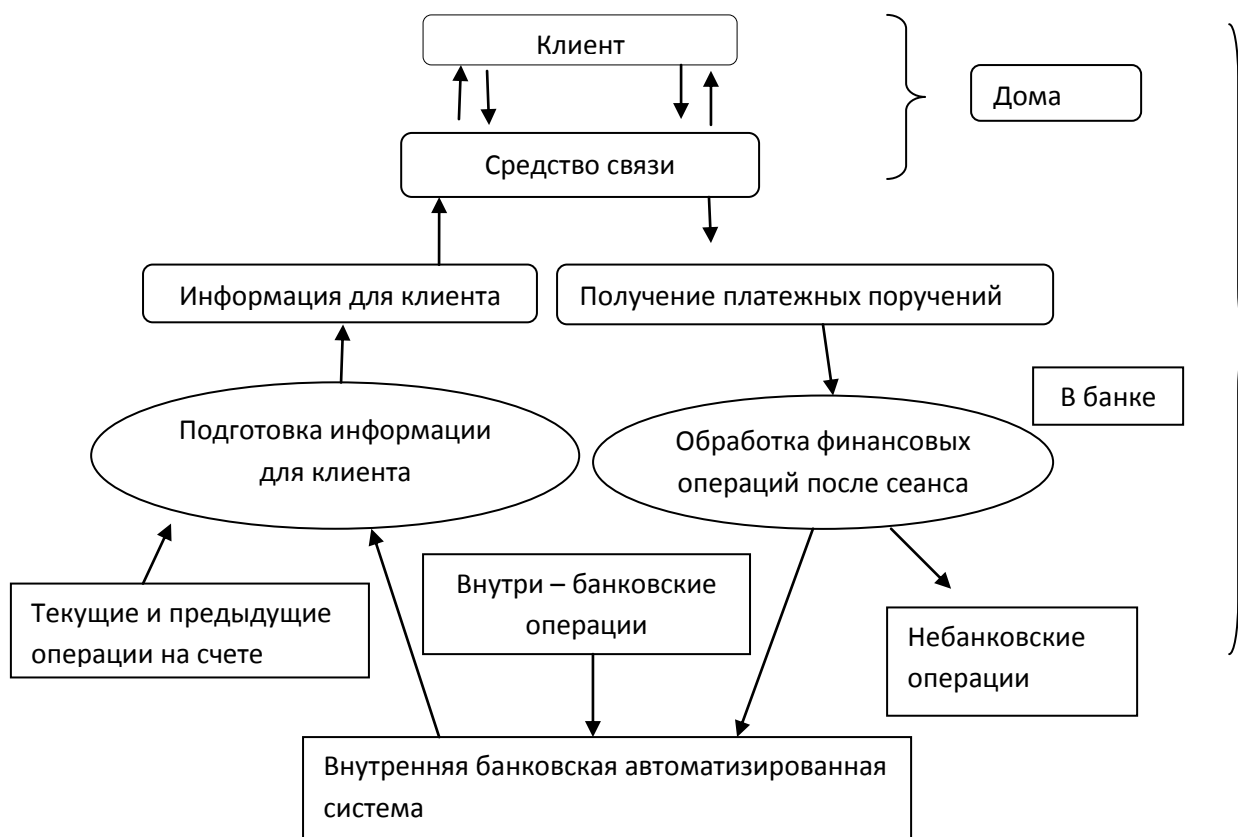


Рис. 2. Система Home – banking

Важнейшей проблемой дальнейшего развития и совершенствования банковских операций в Республике Таджикистан на дому является модернизация телекоммуникационных систем, которые, по мнению специалистов, будут неизбежно усложняться и затем широко использоваться во всех странах мира. В целом, можем, подчеркнуть, что в будущем банковское обслуживание клиентов на дому, вне всяких сомнений превратится в основную форму розничных банковских услуг. Оно обеспечит объединение услуг, основанных на использовании банкоматов и кредитных платежных карточек, и услуг, оказываемых отделениями банков, в единую систему банковских видео услуг на дому. Однако для этого коммерческие банки должны активно работать над этой областью, в том числе коммерческие банки нашей республики.

3. Эффективным способом финансирования является форфейтирование. Форфейтирование – это один из альтернативных подходов в финансировании международной торговли, который представляет собой покупку экспортных требований форфейтером (коммерческим банком) и исключение права регресса на экспортера (форфейтиста) в случаях неуплаты. Важнейшими предпосылками развития такого подхода служат усиление международной интеграции, рост конкурентоспособности банков, устранение государственных ограничений на экспортную торговлю, а также рост рисков, которым подвергаются экспортеры.

Форфейтинг – это покупка долга, выраженного в оборотном документе, таком, как переводной или простой вексель, у кредитора на безоборотной основе. Это означает, что покупатель долга принимает на себя обязательства об отказе от своего права на обращение регрессивного требования к кредитору при невозможности получения удовлетворения у должника. Покупка оборотного обязательства происходит, естественно, со скидкой [2].

В практике банков механизм форфейтинга используется в двух видах сделок:

а) в финансовых сделках – в целях быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств;

б) в экспортных сделках – для содействия поступлению наличных денег экспортеру, предоставившему кредит иностранному покупателю.

Основными оборотными документами, используемыми в качестве форфейтинговых инструментов, являются векселя. Однако объектом форфейтинга могут стать и другие виды ценных бумаг. Важно, отметить, чтобы эти бумаги были «чистыми» (содержащими абстрактное обязательство).

Важно, заметить, что в настоящее время одним из основных центров форфейтинга является Лондон, поскольку экспорт многих европейских стран давно финансируется из Сити, никогда не медлившего с освоением новых банковских технологий. Значительная часть форфейтингового бизнеса сконцентрирована также в Германии и Швейцарии. Форфейтинг обладает существенными достоинствами, что делает его привлекательной формой среднесрочного финансирования. Основным достоинством этой формы является то, что форфейтер берет на себя все риски, связанные с операцией. Кроме того, ее привлекательность возрастает в связи с отказом в некоторых странах от фиксированных процентных ставок, хроническим недостатком во многих развивающихся странах валюты для оплаты импортируемых товаров, ростом политических рисков и некоторыми иными обстоятельствами.

Как показывает мировой опыт срок форфейтирования составляет от 180 дней до 5 лет, а в некоторых случаях до 7 лет. Договоры на форфейтирование заключаются преимущественно в евро, швейцарских франках или американских долларах, так как форфейтер при менее ходовых на рынках валютах будет испытывать трудности с рефинансированием.

Финансирование в процессе форфейтирования дает экспортеру преимущество в виде улучшения ликвидности и баланса наряду с сокращением риска, а именно:

- исключение валютного и других рисков с момента купли требований форфейтером;

- превращение операции поставки с предоставлением срока платежа, а операцию за наличный расчет;

- форфейтинговое финансирование предоставляется на основе фиксированной процентной ставки. Таким образом, существует четкая основа для калькуляции благодаря отсутствию плавающих процентных ставок, которые могут иметь место при других видах кредитования;

- простота документации и быстрота ее оформления;

- форфейтер получает больший доход, чем при операции по кредитованию.

4. В последние годы в качестве контракта банки используют форвардный опцион. Форвардный опцион (option) – это контракт, заключенный двумя контрагентами, один из которых выписывает и продает опцион, а другой покупает его и получает право в течение срока, оговоренного в условиях опциона, либо купить по фиксированной цене определенную сумму иностранной валюты у продавца опциона, либо продать определенную сумму валюты продавцу опциона [3]. Таким образом, особенность опциона заключается в том, что в сделке купли – продажи покупатель приобретает не титул собственности (т.е. иностранную валюту), а право на ее приобретение. При этом покупатель опциона выплачивает продавцу своеобразные комиссионные, которые именуются премией. В этой сделке продавец контракта принимает на себя определенные обязанности в зависимости от условий опциона. Покупатель же опциона получает право купить или продать определенную сумму валюты. В целом в условиях перехода на рынке операции с опционами осуществляются либо в чисто спекулятивных целях, для получения

прибыли, либо для хеджирования риска. Степень выигрыша или проигрыша во многом определяется типом опциона.

5. Опыт показывает, что в последние годы часто банки при обмене используют своп. «Своп» (swap) представляет собой валютную операцию по обмену между субъектами обязательствами или активами. Их можно классифицировать по разным признакам. В том числе можно выделять:

а) Валютные «свопы» - сделки по обмену фиксированных валютных курсов на плавающие;

б) Процентные «свопы» - фиксированная процентная ставка против плавающих или плавающая ставка против плавающих, но плавают они в разных режимах;

в) Валютно-процентные ставки - любые комбинации из вышеназванных разновидностей;

г) Дифференциальные «свопы» - «свопы» с нетто-платежом одной стороны в пользу другой при заключении контракта [4].

Кредитование импортера за счет агентства экспортных кредитов с использованием сделки «СВОП» представлено на рис. 3.

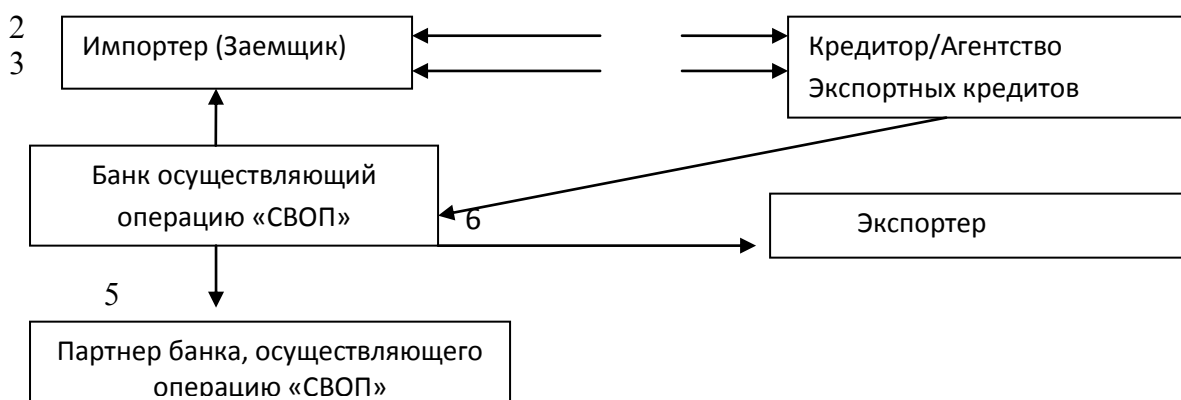


Рис. 3 Схема сделки «СВОП»

Обычно экспортер не несет ответственности за сделку. Однако «своп» банк может потребовать соответствующих обязательств от экспортера. Если импортер не выполнит условия «своп» - соглашения, «своп» - банк будет нести дополнительные расходы по замене договора. Если банк не удовлетворен действиями импортера, принятие обязательств экспортером может быть необходимым.

6. Важно заметить, что в современных условиях бурно развивается предоставление банковских услуг с помощью мобильного телефона. Мы считаем, что с развитием банковской технологии такие услуги будут своевременным и лучшим способом увеличить количество клиентов для каждого кредитного учреждения. Таким образом, мобильный банк – это комплекс услуг, предоставляемых держателям банковских карт, дающий возможность посредством мобильной связи получать информацию о совершенных операциях по карте, а также осуществлять различные операции по своим банковским картам, в т.ч. выполнять различные платежи, переводы и другие операции в любое время суток в любом месте (где доступна мобильная связь). В 2012 году рынок мобильных банковских сервисов получил новый толчок к развитию с их появлением в развивающихся странах, от Бразилии до Камбоджи и Малайзии.

Таким образом, рассмотрев особенности каждого банковского продукта и услуги, можно сформулировать вывод о том, что в условиях рыночной экономики эти услуги необходимы для банковского сектора нашей страны. Коммерческие банки должны стремиться заниматься этими операциями, для того чтобы удовлетворять потребности своих клиентов и получить максимальную доходность

в условиях жесткой конкуренции. Для этого необходимо диверсифицировать услуги, предлагаемые банком, искать своего клиента и тщательно изучать его потребности – ведь зачастую секрет успеха кроется как раз в нетрадиционной подаче самых обычных услуг: в культуре общения, заботе о клиенте, предоставлении ему необходимых и своевременных консультаций, рекомендаций и т.д.

В целом, мы считаем, что совершенствование системы оказания новых видов услуг позволяет повысить эффективность банковского обслуживания, в Республике Таджикистан.

Литература

1. Титаренко Г.А. Информационные системы в экономике: учеб. для вузов проф. образования / Г.А. Титаренко. -М.: ЮНИТИ, 2009. – 463 с.
2. Кузнецова В.В. Банковское дело: учебное пособие проф. образования / В.В. Кузнецова. - М.: КНОРУС, 2009. – 264 с.
3. Спицын И.О. Маркетинг в банке: учеб. для вузов проф. образования / И.О. Спицын, Я.О. Спицын. – К., 2008. – 656 с.
4. Режим доступа: www.bankmib.ru/17-08-2014.
5. Лаврушина О.И. Банковское дело: учеб. для вузов проф. образования / О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 445 с.

ҒАЮРОВ Ғ.Х.

ТАКМИЛИ НИЗОМИ ХИЗМАТРАСОНИИ БОНКӢ ДАР ҶУМӢУРИИ ТОҶИКИСТОН

Дар шароити иқтисоди бозорӣ ва пешрафти босуръати технологияҳои бонкӣ талабот ба хизматрасониҳои гуногуни бонкӣ, аз ҷумла хизматрасониҳои навини бонкӣ дар Ҷумҳурии Тоҷикистон афзуда истодааст. Аз ин лиҳоз, бонкхоро мебоянд, рақобатпазирии худро ҳифз намоянд ва аз технологияву хизматрасониҳои навини бонкӣ самаранок истифода баранд. Дар мақола баъзе паҳлӯҳои такмилдиҳӣ ва истифодабарии самаранок хизматрасониҳои навини бонкӣ дар Ҷумҳурии Тоҷикистон мавриди таҳқиқ қарор гирифтааст. Инчунин дар бобати рушди хизматрасониҳои бонкӣ тавсияҳо пешниҳод гардидааст.

Калидвожаҳо: бонки тичоратӣ, амалиёти бонкӣ, хизматрасонӣ, форфейтинг, опцион, қортоҳои пластикӣ, итернет-банкинг, эмитент.

GAUROV G.X.

IMPROVEMENT OF THE PROVISION OF NEW BANKING SERVICES, AND EFFECTIVE UTILIZATION BANKING SYSTEM OF THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN

The transition to a market economy demanded new and more radical reforms in monetary - credit policy of the Republic of Tajikistan. Important need to make full use of economic leverage inherent in banks, requires the development and implementation of new approaches to the management of cash turnover, corresponding to a market economy. Under the conditions of formation and development of market relations banking infrastructure is becoming an important sphere of the national economy of any country. The article examines the organization and improvement of new banking products and services in modern conditions. Also offered recommendations on improving data operations to commercial banks in a market economy.

Keywords: commercial bank, banking products, services, forfeiting the option cards, the issuer, the exporter.