Каюмов, Наимджон Набиевич. Развитие розничного банковского бизнеса в Республике Таджикистан : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Каюмов Наимджон Набиевич; [Место защиты: Гос. ун-т упр.].- Москва, 2011.- 158 с.: ил. РГБ ОД, 61 11-8/1265

**Введение к работе**

з

**Актуальность** темы **исследования**

Одной из современных тенденций развития банковского дела в Республике Таджикистан (далее также - РТ, Республика Таджикистан) является развитие розничной банковской деятельности. Тенденция перехода к более широкому розничному банковскому обслуживанию в стране во многом связана с тем, что в условиях изменения рыночной конъюнктуры банкам становится все сложнее конкурировать на корпоративном сегменте банковского рынка. До недавнего времени таджикские банки не занимались масштабно развитием своего розничного бизнеса именно в силу того, что работа с корпоративными клиентами обеспечивала им приемлемый уровень доходности.

Сегодня банки в стране значительно отстают от кредитно-финансовых учреждений большинства постсоветских государств в сфере предоставления услуг частным клиентам, что обусловлено рядом объективных причин, среди которых можно выделить следующие:

Во-первых, низкая освоенность указанного рынка. В настоящее время розничный банковский бизнес (далее также - РБВ) является одним из слаборазвитых сегментов клиентского обслуживания и поэтому имеет значительный потенциал развития, что дает банкам возможность конкурировать и быстро завоевывать ведущие позиции при условии предложения наиболее востребованных продуктов (услуг). При этом структура кредитных и других предоставляемых розничных банковских продуктов также позволяет утверждать, что розничная деятельность таджикских банков находится только на начальном этапе развития. Высокая рентабельность розничного банковского бизнеса стимулирует появление на данном рынке новых игроков, в числе которых иностранные банки, что ведет к ужесточению конкуренции в этом секторе банковской деятельности.

Во-вторых, молодость банковской системы страны и последствия кризиса, серьезно подорвавшего доверие населения и к банкам. Согласно результатам исследования автора, 2/3 граждан не доверяет банкам. Подтверждением этому служит наблюдавшийся резкий спад некоторых показателей розничного банковского бизнеса в Республике.

В-третьих, низкий уровень доходов и одновременно широкое распространение в стране «серых» схем заработной платы. Между тем показатель уровня доходов населения оказывает наибольшее влияние на динамику развития розничного банковского бизнеса, служа индикатором для его участников

и ориентиром при разработке целевых программ. Такое состояние доходов не только существенно сужает целевой сегмент частных клиентов коммерческих банков, но и затрудняет выход на данный рынок новых участников.

Вместе с тем начавшийся в последние годы рост экономики в стране и соответственно рост реальных доходов населения, как и рост номинальной начисленной заработной платы, позволили населению начать планировать будущие доходы и расходы. Закономерно стал расти спрос на более капиталоемкие товары и услуги, например, на недвижимость. Тенденция превышения темпов роста потребительских расходов над темпами роста доходов продолжает сохраняться. Именно эта склонность населения к потреблению в ущерб сбережениям и обусловила заметный рост спроса на розничные банковские продукты (услуги). Это создает условия, способствующие увеличению доли розничного банковского бизнеса в деятельности банков страны.

В-четвертых, низкая капитализация банков страны, не позволяющая развивать сбытовую сеть банков так, чтобы покрыть операционные издержки и конкурировать по цене продуктов (услуг). Необходимо также отметить высокие первоначальные затраты на создание каналов дистрибуции банковских продуктов, как традиционных, так и каналов прямого банковского обслуживания

В-пятых, концентрации банковского капитала на ограниченной части территории как следствие неравномерного распределения населения на территории Республики и различной экономической активности регионов, что требует значительных издержек на развитие банковской инфраструктуры. Концентрация банковского капитала наблюдается главным образом в столичном регионе и в достаточно узком клиентском сегменте.

В-шестых, отсутствие у таджикских банков опыта и навыков работы с физическими лицами (населением) и отсутствие у населения страны исторической традиции пользования банковскими услугами.

В-седьмых, несовершенство нормативно-правовой базы. Так, одними из самых насущных вопросов остаются страхование вкладов физических лиц и качество залогового законодательства, практически не учитывающее в настоящее время прав банка-кредитора. Следствием этого стала высокая стоимость заемных денег и малая их доступность как для физических лиц, так и для малого и среднего бизнеса.

Отмеченные причины в совокупности с целями улучшения конкурентной позиции, максимального расширения сферы предоставления банковских продуктов, активного развития каналов дистрибуции банковских продуктов и рос-

та прибыли приводят к необходимости для большинства отечественных банков развивать широкомасштабную розничную банковскую деятельность.

Таджикские банки идут по пути развития розничного бизнеса. Это подтверждается, в частности, тем фактом, что крупнейшие из них уже представили свои проекты развития розничного бизнеса. Тем не менее остаются нерешенными или медленно и далеко не всегда оптимально решаются многие вопросы развития розничной банковской деятельности в отечественных банках, соответствующих законодательных инициатив пока недостаточно, а теоретико-методическая база организации, управления и развития розничной деятельности банков практически отсутствует.

В связи с этим возникает объективная необходимость в научно обоснованном подходе к разработке основ розничной банковской деятельности, которая бы позволила банкам планомерно и с максимальной эффективностью решать вопросы организации, управлению и развитию своей розничной деятельности. В то же время проблемы освоения новых сфер банковского обслуживания, новых каналов дистрибуции банковских продуктов, улучшения конкурентных позиций и организации сбыта и продвижения банковских продуктов, привлечения новых клиентов и удержания уже существующих, а также совершенствование организации обслуживания клиентов в сфере розничной деятельности банков, планирования, формирования и управления розничным продуктовым рядом и управления соответствующими банковскими рисками остаются малоизученными. Комплексные исследования, в которых бы раскрывались содержание и специфика розничного банковского бизнеса в условиях Республики Таджикистан, в настоящий момент отсутствуют.

Таким образом, актуальность и недостаточная научная и методическая разработанность проблематики розничного банковского бизнеса в современных условиях экономики Республики определили выбор настоящей темы диссертационного исследования.

**Степень разработанности проблемы**

Диссертационное исследование базируется на анализе научных трудов зарубежных, прежде всего российских, и таджикских ученых и специалистов.

Оценивая степень разработанности темы исследования, следует отметить недостаточность научных работ, посвященных комплексному исследованию розничного банковского бизнеса.

Экономическая природа и сущность розничных банковских продуктов, операций и услуг раскрываются в разных аспектах в большом числе работ российских авторов. При этом авторы приходят к разным, подчас диамет-

рально противоположным, выводам. Это свидетельствует о том, что научная общественность пока не пришла к такому пониманию указанных вопросов, которое было бы приемлемо хотя бы для большинства специалистов.

Важное значение имеют работы исследователей из России и дальнего зарубежья, посвященные банковским услугам физическим лицам в случае приема у них вкладов, выдачи потребительских кредитов, проведения операций с банковскими картами, оказания электронных банковских услуг, Мнения данных исследователей относительно указанных вопросов также подчас значительно различаются.

Большую практическую ценность имеют труды специалистов, разрабатывающих методические подходы к оценке уровня розничного банковского бизнеса,

Материалы журнальных статей, а также Интернета дают некоторые отрывочные представления о розничном банковском бизнесе и ее составляющих, что не создает полного представления о ее сущности и методах разработки критериев оценки.

Актуальность темы исследования, а также недостаточная проработанность многих аспектов розничного банковского бизнеса определили цель и задачи исследования.

**Целью диссертационного исследования** является комплексное исследование и разработка теоретических и методических основ, а также практических рекомендаций по дальнейшему развитию розничного банковского бизнеса в Республике Таджикистан.

Для реализации указанной цели были поставлены и решались следующие основные задачи:

исходя из отечественного и зарубежного опыта банковской деятельности с учетом существующей нормативной базы раскрыть содержание розничного банковского бизнеса;

теоретически обосновать и дать развернутую характеристику состава и содержания розничных банковских продуктов, операций и услуг;

изучить условия и этапы формирования розничного банковского бизнеса в Республике Таджикистан;

выявить и систематизировать факторы, влияющие на развитие розничного банковского бизнеса;

изучить текущее состояние и ближайшие перспективы развития розничного банковского бизнеса в стране;

проанализировать оказываемые розничные банковские услуги с целью определения состояния и путей развития данного рода банковского бизнеса;

разработать и обосновать систему показателей уровня развития розничного банковского бизнеса и предложить методику оценки такого уровня в стране;

разработать методику оценки социально-экономической эффективности развития розничного банковского бизнеса;

разработать и предложить комплекс мер, способствующих эффективному развитию розничного банковского бизнеса в стране.

**Объект исследования** - коммерческие банки Республики Таджикистан, осуществляющие розничный банковский бизнес, и государственные органы, регулирующие такую их деятельность.

**Предмет исследования** - отношения между коммерческими банками, физическими лицами и государством в процессе развития розничного направления банковской деятельности

**Методологическую основу исследования** составили фундаментальные и прикладные положения, выводы и рекомендации, содержащиеся в трудах отечественных и зарубежных ученых в области банковской деятельности, включая ее розничное направление, нормы гражданского и банковского законодательства.

**Информационная база исследования.** Правовую основу исследования составили законы и иные нормативно-правовые акты Таджикистана и России, В качестве фактологической базы использовались данные государственной статистики, прогноз стратегии национального развития Таджикистана, данные официальных сайтов министерство и ведомств, Национального банка Таджикистана, а также данные, представленные в ежегодных отчетах и официальных сайтов ООН, МВФ, Мирового банка, Евроазиатского банка развития и др.

**Научная новизна работы** заключается в выявлении условий дальнейшего формирования розничного банковского бизнеса в Республике Таджикистан, разработке методики оценки уровня розничного банковского бизнеса, а также комплекса мер, способных обеспечить эффективное развитие розничного банковского бизнеса в стране.

**Наиболее существенные научные результаты,** полученные лично автором, выносимые на защиту, составляющие приращение научных знаний в исследуемой области, следующие:

1. Предложены уточненные и конкретизированные определения розничных банковских продуктов, операций и услуг, предлагаемых физическим лицам для удовлетворения потребностей, не связанных с предпринимательской деятельностью, отмечены их особенности, характерные для условий Таджикистана. Исходя из анализа содержательной части проблематики, сформулировано определение розничного банковского бизнеса: **розничный банковский бизнес** - это банковское обслуживание широкого круга частных клиентов, состоящее в процессе проведения операций, в том числе высокотехнологичных, в основе которого лежит предложение стандартизированных банковских продуктов в условиях динамично меняющегося рынка, предлагаемых банками через множество сбытовых каналов, включая традиционные каналы и прямое банковское обслуживание.
2. Систематизированы факторы, влияющие на развитие розничных банковских услуг, позволяющие комплексно подойти к изучению данного направления деятельности банков Таджикистана. В качестве классификационных признаков приняты следующие: способ воздействия; направление воздействия; цель воздействия; характер воздействия. Исходя, из предложенной классификации представлена совокупность важнейших факторов указанного рода - внешних и внутренних.

3) Предложена периодизация формирования и развития розничного  
банковского бизнеса в Таджикистане. Периоды формирования и развития  
разбиты на три этапа, важнейшие события которых обусловили формирова  
ние розничного банковского бизнеса в Республике Таджикистан. Характерны  
ми чертами первого этапа являются кредитная реформа 1988 года, переход к  
рыночным методам регулирования, создание двухуровневой банковской сис  
темы. Второй этап связан с принятием закона о Национальном банке, о бан  
ках и банковской деятельности, принятием новой национальной валюты со-  
мони, которые создали условия для формирования розничного банковского  
бизнеса и банковской системы в целом. Характерной чертой третьего этапа  
является выделение розничного бизнеса в самостоятельное направление  
банковской деятельности, чему способствовала принятием ряда специальных  
законов;

1. Разработана и обоснована система показателей развития розничного банковского бизнеса в стране, включающая 10 качественных и количественных показателей. На ее основе предложена методика оценки уровня развития данного направления деятельности банков. Согласно разработанной методики был рассчитан суммарный показатель развития розничного банковского бизнеса в стране;
2. Разработана методика оценки социально-экономического эффекта от развития розничных банковских услуг, которая показала возможную значительную экономию затрат времени и средств населения при переходе к электронным банковским услугам;
3. Сформулированы рекомендации, направленные на дальнейшее прогрессивное развитие розничного банковского бизнеса в Республике Таджикистан:

Создание и развитие благоприятной деловой среды;

Развитие человеческого капитала;

Инфраструктура розничного банковского бизнеса;

Совершенствование нормативно-правовой базы, а также рекомендации о совершенствовании конкретных банковских продуктов, непосредственно связанных с повышением уровня жизни населения. **Теоретическая и практическая значимость** работы заключается в

том, что проведенное исследование и полученные в итоге результаты могут способствовать повышению уровня розничного банковского бизнеса в банковской системы страны. Основные положения и выводы диссертационного исследования могут быть использованы министерствами и ведомствами, Национальным банком Таджикистана, коммерческими банками, а также могут быть внедрены в учебный процесс путем совершенствования государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования, учебных планов и организации самостоятельной работы студентов по финансовым и банковским специальностям и специализациям.

**Апробация и реализация результатов исследования** Основные положения и выводы, содержащиеся в диссертационной работе, изложены автором в 6 опубликованных работах общим объемом в 2,8 п.л., докладывались и обсуждались на научном семинаре кафедры управления банковской деятельностью ГУУ.

Основные положения работы обсуждены и одобрены на 24-й всероссийской научной конференции молодых ученых и студентов «Реформы в России и проблемы управления» 2009 г., 14-й всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления» 2009 г., 25-й всероссийской научной конференции молодых ученых и студентов «Реформы в России и проблемы управления» 2010 г.

Практические результаты диссертационной работы используются в микрокредитной депозитной организации «Матин» (Таджикистан), что подтверждается соответствующим документом.

Структура работы отражает логику, порядок исследования и решения поставленных задач. Диссертационная работа состоит из введения, 3 глав, заключения, библиографического списка (81 пункт) и приложений. Общий объем диссертации составляет 158 страниц, в том числе 121 страница основного текста (без библиографии и приложений). Диссертация включает 36 таблиц, 3 схемы, 10 диаграмм, 9 приложений.