

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЛЯ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

Турсунова Ибодат Хўжаёр кизи
ведущий специалист ЦБ РУз.

За фактической ситуацией, касающейся эволюции макроэкономической системы, а именно, в качестве общего описания, явлений экономических кризисов, следуют эффекты, проявляющиеся в большинстве областей экономики. Природа этих эффектов носит либо экономический, либо поведенческий характер.

Что касается банковского рынка, то названные эффекты подталкивают к новой ситуации в стратегиях банков по поддержанию оптимальных уровней подверженности риску и экономических показателей в связи с повышением характеристик рыночного риска, а также снижением характеристик рыночных экономических показателей.

Для банков такая ситуация диктует новые направления в рыночных стратегиях и стратегиях управления.

Основная стратегическая цель банков, а именно сохранение доли, делает обязательным в новых условиях выявление и привлечение новых сегментов рынка для обеспечения возможности развития устойчивых отношений.

На банковском рынке результирующим эффектом является давление на развитие банковского бизнеса, как из-за снижения спроса на банковские услуги, так и из-за более высокого уровня риска в экономическом масштабе.

На банковском рынке результирующим эффектом является давление на развитие банковского бизнеса, как из-за снижения спроса на банковские услуги, так и из-за более высокого уровня риска в экономическом масштабе.

Исходя из этих аспектов, банки столкнутся с риском снижения прибыльности из-за сниженного потенциала источников дохода от продуктов и услуг.

Такое состояние макроэкономической системы, рассматриваемое как дестабилизирующий фактор для деловой среды в целом и для банковского бизнеса, в частности, с необходимостью требует принятия в качестве приоритетной стратегической цели обеспечения устойчивости бизнеса.

Основным управленческим решением является расширение портфеля банковских продуктов и услуг в направлении сегментов рынка, которые могут обеспечить устойчивость банковского бизнеса.

Принимая во внимание упомянутые аспекты, целью данного исследования является определение направлений устойчивого развития банковского бизнеса в условиях, вызванных эволюцией.

Принимая во внимание упомянутые аспекты, целью данного исследования является определение направлений устойчивого развития банковского бизнеса в условиях, вызванных эволюцией процесса экономического кризиса. В нем основное внимание уделяется аспектам, связанным с банковским бизнесом, которые обязательно приведут к внедрению небанковских продуктов и услуг и заставят банковские сообщества повысить уровень своей универсальности благодаря стратегиям, которые они будут применять для обеспечения устойчивости бизнеса.

Прогноз спроса на банковские продукты и услуги является базовым элементом при разработке банковской стратегии на последующий период. Таким образом, изучение феноменологии, связанной с формированием спроса на банковские продукты и услуги, имеет важное значение для разработки и принятия стратегий, обеспечивающих устойчивость банковского бизнеса.

Источниками формирования спроса на финансово-банковские продукты и услуги являются:

- Выбор бенефициаров
- Создание спроса участником торгов.

Соответственно, интересы инициаторов процесса формирования спроса на финансово-банковские продукты и услуги являются:

- Активировать программы, которые удовлетворят их собственные потребности
- Формирование сегмента рынка на основе определения потенциального спроса.

Когда спрос на финансово-банковские продукты и услуги формируется в связи с выбором бенефициаров, характеристиками стабильности спроса и соответствующими определяющими факторами являются:

Таблица 1. Финансовые исследования

	Характеристики стабильности спроса	Определяющие факторы
	- стабильность сегмента рынка	- сохранение тенденции роста покупательной способности; - уровень развития бизнес-среды.
	- стабильность спроса	- сохранение тенденции роста покупательной способности;

		- уровень развития бизнес-среды.
--	--	----------------------------------

Когда спрос на финансово-банковские продукты и услуги формируется за счет создания спроса участником торгов, характеристиками стабильности спроса и соответствующими определяющими факторами являются:

	Характеристики стабильности спроса	Определяющие факторы
	- стабильность сегмента рынка	- банки, стоящие; - качество процесса развития отношений между банком и клиентом
	- стабильность спроса	- соотношение цены и качества предлагаемых товаров и услуг

В соответствии с прогнозированием спроса на финансовые банковские продукты и услуги, минимальной целью разработки предложения продуктов и услуг будет поддержание доли рынка путем замены неустойчивых сегментов рынка сегментами, обеспечивающими устойчивость банковского бизнеса; помимо этой минимальной цели банк будет принимать стратегии для создания рынка, чтобы увеличить свою долю на рынке за счет внедрения продуктов и услуг, соответствующих потенциальному спросу.

Источниками формирования спроса на финансово-банковские продукты и услуги являются:

- Реакция финансово-банковского сообщества на фактическое увеличение спроса как прямой результат формирования спроса со стороны бенефициаров финансово-банковских продуктов и услуг.
- Продолжение процесса, осуществляемого финансово-банковским сообществом по построению рынка путем создания потенциального спроса с целью преобразования его в реальный спрос.

Соответственно, интересы инициаторов процесса формирования спроса на финансово-банковские продукты и услуги являются:

- Активировать программы, которые удовлетворят их собственные потребности
- Сформировать сегмент рынка на основе выявленного потенциального спроса.

Вариантами процесса развития в области финансовых банковских продуктов и услуг, предоставляемых специализированными обществами, являются:

- Разработка новых продуктов и услуг
- Разработка, в рамках существующих программ, новых продуктов и услуг с точки зрения:

- разнообразии
- типологические подклассы

Основными мотивами для реализации программ развития в области финансово-банковских продуктов и услуг являются:

- увеличение/поддержание доли рынка даже в условиях снижения спроса на существующие финансово-банковские продукты и услуги

- более высокий уровень распределения рисков в условиях более высокой подверженности риску.

Области интересов, которые необходимо внедрить/развить для некредитных финансово-банковских продуктов и услуг, в частности, и для продуктов, не относящихся к данной области, в целом, спрос на которые ниже. Это касается областей, в которых уже выявлен потенциальный спрос.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Cooke, S. D. (1997). Structural change in the US banking industry: The role of information technology. Washington: US Department of Commerce, 29(1), 16-21.
2. DeYoung, R., Lang, W. W., & Nolle, D. L. (2007). How the Internet affects Output and Performance at Community Banks. *Journal of Banking & Finance*, 31(1), 1033-1060.
3. Kozak, S. (2005). The role of information technology in the profit and cost efficiency improvements of the banking sector. *Journal of Academy of Business and Economics*, 2(1), 34-38.
4. Loonam, M., & O'Loughlin, D. (2008). An Observation Analysis of e-service quality in in Online Banking. *Journal of Financial Services Marketing*, 13(2), 164-178.
5. Mukherjee, A., Nath, P., & Pal, M. (2003). Resource, service quality and performance triad: A framework for measuring efficiency of banking services. *Journal of the Operational Research Society*, 54(7), 723-735.



6. Popkova, E., Akopova, E., Alekhina, E., Dubova, J., Popova J., Avdeeva I., & Proskurina, I. (2013b). Methodology of development of strategy of development of economic systems. *World Applied Sciences Journal*, 26, 489-493.
7. Popkova, E., Morkovina, S., Patsyuk, E., Panyavina, E., & Popov, E. (2013a). Marketing strategy of overcoming of lag in development of economic systems. *World Applied Sciences Journal*, 26, 591-595.
8. Shoebridge, M. (2005). Banking on six sigma to improve service quality a case study: Major Australian financial institution. *Australian Banking & Finance*, 14, 9-10.