

БАНК МАРКЕТИНГИДА БАНКЛАРАРО РАҚОБАТ: МОҲИЯТИ, ШАКЛЛАРИ ВА МОДЕЛЛАРИ

Холияров Зафаржон Мадалиевич

Ўзбекистон Республикаси Банк-молия академияси магистранти

Аннотация. Банк хизматларининг рақобатбардошлигига эришиш ва рақобатбардошлигини мунтазам таъминлаб бориш мақсадида банк муассасалари томонидан чора-тадбирларни ўз ичига олган, пухта ўйланган бошқариш механизмини яратиш зарурдир. Бундай механизмнинг муҳим элементларидан бири хизматлар рақобатбардошлигини таъминлашга қаратилган рақобат позицияларини ишлаб чиқиш, рақобатбардошлик омиллари ва уларнинг ривожланиш динамикасини баҳолашдир.

Асосий эътибор мамлакатдаги иккинчи поғона банкларига қаратилмоғи зарур. Чунки, айнан ушбу банклар молиявий инқироз оқибатларига тез таъсирчандир. Ўзбекистон банклари ҳозирги кунда глобал рақобат шароитида катта қийинчиликларга дуч келмоқда.

Ривожланган мамлакатлар тажрибаси шуни кўрсатадики, молиявий инқироздан чиқишнинг муҳим шартларидан бири айнан, рақобатбардошликни таъминлаш орқали амалга ошади.

Шу сабабли ҳозирги замонавий шароитларда яшаб қолиш учун Ўзбекистон банклари ўзларининг рақобат устунлигини таъминлашга қаратилган мукамал стратегияларини ишлаб чиқишлари керак ва ўз навбатида мамлакат рақобатбардошлигини оширишга муҳим замин яратиш муқаррардир.

Рақобатга анъанавий равишда уч жиҳатдан қаралади: муомалавий (рақобат бозорида мижоз учун кураш сифатида), тузилмавий (бозорда харидор ва сотувчининг эркинлик даражаси ва ундан чиқиш методлари), функционал.

Бунда товар ва хизматлар бозорининг ўзини-ўзи бошқариш ва

ривожланиш механизми сифатида илмий адабиётларда анъанавий равишда товар бозорларига мақбул (устувор) сифатида қаралади.

Агар мижозлар банк фаолияти ҳақида, жумладан соф активлари ва даромадлари динамикаси ҳақидаги обектив маълумотларни олиш учун мураккаб бўлмаган арзон ва доимий имкониятларга эга бўлгандагина, банкка ишонч билан ёндашадилар.

Мижозларнинг банкка ишончи моделини қуйидаги формула кўринишида ифодалаш мумкин:

**Ишончнинг соф активлари = соф активлари + даромадлар
барқарорлиги + маълумотлар сифати (1)**

Бу ерда ҳамма боғлиқлик бевосита учта кўрсаткичга боғлиқ равишда ҳажм, ялпи тушумнинг барқарорлиги ва маълумотлар тузилмаси ортиши билан мижозларнинг банкка содиқлиги ошаверади. Мижозларга қулайлик моделининг формуласи қуйидаги кўринишга эга:

**Қулайлик = бозорнинг географияси + маҳсулотлар спектри +
харажатлар + сифат (2)**

Банк фаолияти географиясининг ортиши, сифатининг ўсиши ва кўрсатиладиган хизматлар рўйхатининг кенгайиши билан банкнинг мижозлар учун жалб этувчанлиги ҳам ортиб боради.

Бозорда янги ёки мавжуд бўлган банк маҳсулотларининг муваффақияти ёки барбод бўлишига бошқа омиллар, яъни банкнинг маркетинг фаолияти, хизмат кўрсатишнинг таклиф қилинадиган даражаси ва бошқалар ҳам таъсир қилади. Бироқ ушбу кўрсаткичларнинг муҳимлигига қарамай банк фаолияти учун рақобатбардошликни таъминлаш учун биринчи навбатдаги банк маҳсулотларининг сифати ва қиймати ҳисобланади. Шу боис, рақобатбардошлик формуласи қуйидагича равишда бўлади.

**Рақобатбардошлик = сифат + банк маҳсулотининг қиймати +
хизмат кўрсатиш даражаси (3)**

Рақобат жамият учун зарур товар ва хизматларнинг бозор ва харид нархини белгилайди. Рақобат таъсирида товар ва хизматларнинг индивидуал

қиймати шаклланади, даромадлар хажмининг меҳнат сарфи бўйича дифференциацияси юзага келади.

Тармоқлараро жихатдан рақобат фойданнинг ўртача меъёрини юзага келтиради, жамият эҳтиёжи учун энг аҳамиятли ва зарур бўлган тармоқларга капитал оқишини рағбатлантиради. Шубҳасиз, рақобат бозор учун хизмат қилади: қачон, қандай, қанча товар ва хизматларни таклиф қилиш ва кўрсатишни белгилайди.

Рақобат доираси рақибалар томонидан киритилаётган махсулот, хизматлар тури ва бозорнинг қамраб олиш доираси. Рақобат предмети молия хизматлари бозорида молия ташкилотлари миждознинг пулини ва ишончини эгаллашга ҳаракат қилади. Кенг маънода рақобат предмети- миждоз талабини қондиришдир.

Рақобат объекти молия хизматлари истеъмолчилари-яъни миждозлар. Молия хизматлари бозорида рақобат «предмет»и ва «объект»и бир маънога эга эмас, яъни рақобат курашининг икки хусусиятини белгилайди: хизмат – бир томондан ва миждоз иккинчи томондан.

Рақобат субъекти- рақиб, яъни истеъмолчиларга молия хизматлари ва махсулотлари, ёки ўрнини босувчи товарларни таклиф қилувчи молия ёки бошқа юридик шахс.

Банк хизматлари таклиф қилувчилар рақобати-бу банк хизматлари таклиф қилувчи субъектларнинг нарх белгилаш орқали юқори фойда олиш ёки бозорда қулай сегментга эга бўлиш мақсадида беллашувидир.

Банк хизматларини сотиб олувчилар рақобати-бозорда нархни ва сотиш хажмини белгилаш орқали зарур хизматларни максимал даражада сотиб олиш мақсадидда миждозларнинг беллашувидир.

Ушбу рақобат турлари бозорда бир вақтда юзага келади ва айнан бир бозор миқёсида олиб қарайдиган бўлсак бозорда миждозларнинг харид қобилияти билан ифодаланади.

Молия-банк хизматлари бозорида рақобатбардошлик даражалари[1]

Даража	Объект	Рақобатбардошликни ифодаловчи омиллар
Микро-даража	Банк махсулотлари ва хизматлари турлари	Банк хизматларининг сифати ва нархи
	Банкнинг ўзи	Банкнинг ишончлилиги ва барқарорлиги
Мезо-даража	Банкларнинг бирлашуви (ассоциация, холдинг, молия саноат гурухлари)	Мавжуд молия ресурсларидан самарали фойдаланиш даражаси ва уларни яхшилаш
Макро-даража	Миллий банк тизими(яхлит холда)	Банк тизимининг умумий ҳолати, унинг балансланганлиги, инвестицион муҳит, кредит сиёсати ва бошқ.

Жадвалда кўрсатилган омиллар рақобатбардошликни учта асосий йўналишда ифодалайди. Молия-банк рақобатбардошлиги учта асосий даражада бир биридан фарқланади.

Банк хизматлари бозорида рақобатнинг ҳар бир даражанинг ўз ёндашувлари, усуллари ва кўрсаткичлари мавжуд.

Бизнинг диссертациямизда микродаражадаги рақобатбардошлик деганда айнан танлаб олинган банк хизмати ва махсулотининг сифат ва нарх кўрсаткичлари бўйича бошқа банк хизматларидан фарқли жihatлари олиб қаралди.

Рақобатбардошлик-бу танлаб олинган молия ресурслари бозорида банк хизматининг бошқа ўхшаш банк хизматларига нисбатан истеъмолни қондириш даражасини ифодаловчи хусусиятидир.

Микродаражада банк хизматларининг рақобатбардошлиги қуйидаги уч www.pedagoglar.org

йўналишда олиб қаралади:

Функционал – турли хил банк маҳсулотлари ва хизматлари айнан бир талабни қондиради;

Манзарали- банк маҳсулоти ёки хизмати аниқ истеъмол хусусияти билан талабни қондиради;

Банклараро- хизматларнинг жозибадорлиги билан кўп сонли истеъмолчиларни жалб этиш жиҳати.

Банклараро рақобатнинг тармоқлараро рақобат шаклига хос бўлган асосий хусусиятлар:

1. Тижорат банклари фаолиятига нисбатан ҳуқуқий чекловларнинг жорий этилганлиги. Бундай чекловлар банкларнинг мижозлари, омонатчилари ва кредиторларининг ҳуқуқларини ҳимоя қилишга қаратилади. Масалан, капиталга қўйиладиган минимал талаблар ва бошқа иқтисодий меъёрлар.

2. Кредит ресурсларининг манбаларига эгалик қилиш имкониятнинг чегараланганлиги. Бу айниқса, ҳозирги кунда республикамиз банк тизимида мавжуд бўлган рақобат ҳисобланади.

3. Банк маҳсулотларининг табақалаштирилганлиги. Банк маҳсулотларининг табақалашishi банк маҳсулотларининг индивидуаллашувини талаб этади.

Банклар фаолияти рақобатбардошлигини баҳолашнинг шундай универсал усулини топиш керакки, ушбу усул тижорат банклари интеграл коэффициентларига таъсир этувчи омиллар улуши ўрнини тўғри аниқлаш имкониятини берсин.

Ушбу усул банкларнинг актив ва пасивларини, капитали етарлилигини, даромад ва рентабеллигини, банк имижи кўрсаткичларини мужассамлаштириган бўлиши зарур

Жаҳон амалиётида қўлланилиб келаётган Кудашева шкаласи асосида баҳолаш банк рақобатбардошлигини нисбатан аниқ баҳолаш имконини беради. Ушбу шкаланинг оралик чегараси қуйидагича:

Банклар рақобатбардошлигини баҳолашда Кудашева шкаласи¹

10-15 баллгача	16-25 баллгача	26-35 баллгача	36-45 баллгача	46-50 баллгача
Паст даража	Ўртадан паст	Ўрта даража	Ўртадан юқори	Юқори

Банкларнинг ички ва ташқи ҳолатини баҳолаш амалиётига балли баҳолаш тизими киритилган бўлиб, ушбу балларнинг умумий шкаласи банкнинг рақобатбардошлик даражасини K_{min} ҳолатига интилиш 10 бирликка ва K_{max} бирликка интилиш эса 50 бирлик деб қабул қилинган.

Ушбу таклиф этилаётган усулнинг қулайлиги, биринчи навбатда, банкнинг молиявий фаолиятини тўлиққамраб олиши билан баҳоланади. Ушбу молиявий кўрсаткичларга банкнинг актив ва пассивлари, капиталининг етарлилиги, даромади, рентабеллиги ва бошқа муҳим кўрсаткичлари киритилади.

Банкларнинг рақобатбардошлигини белгилашда бир қатор омиллар таъсир қилади. Ушбу омиллар банк фаолиятига турлича таъсир қилади.

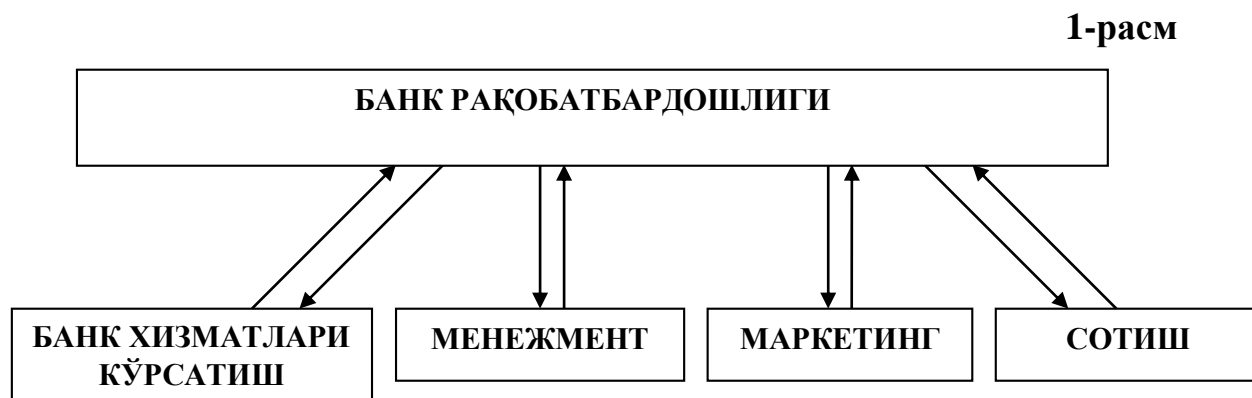
Банклар ўз рақобатбардошлигига таъсир қилувчи омилларни баҳолаб, тегишли чоралар кўриши, ушбу омилларни бартараф этиш ёки ривожлантириш юзасидан ўз стратегияларини амалга оширишлари тақозо этилади.

Ўзбекистон банклари олдида турган асосий вазифалардан бири замонавий бозор иқтисодиёти шароитида рақобатбардошликни бошқаришнинг усулларини такомиллаштириш ва асосий ривожланиш йўналишларини белгилаб олишга қаратилган. Хорижий банклар тажрибаси шуни кўрсатадики, рақобатбардошликни бошқариш имконияти фақатгина ташқи муҳит омиллари билангина эмас, балки ички муҳит омилларида ҳам

¹ Кудашева Ю.С. “Совершенствование методики оценки конкурентоспособности коммерческого банка” дисс. уч.степ. к.э.н.: Ставрополь,- 2007., 186 ст.

мавжуд. Бозор муносабатлари шароитида банкларнинг бозордаги мувоффақиятини таъминлашга қаратилган асосий усулларида бири рақобатбардошликни оширишдир.

Қуйидаги расмда банк муассасаси рақобатбардошлигининг асосий омиллари келтирилган.



1-расм – Банкнинг рақобатбардошлигини ифодаловчи асосий омиллар.²

Расмда кўрсатилганидек, рақобатбардошлик омиллари асосан 4 та бўлиб банк муассасасининг ажралмас бўғини ҳисобланади. Банк хизматларининг рақобатбардошлиги банкнинг жорий рақобатбардошлигидир. Рақобат курашида иштирок банк менежменти, маркетинг ва банк хизматларини реализация қилишни мохирона амалга оширишга боғлиқдир.

Шуни ҳам таъкидлаш жоизки, глобаллашув шароитида банк ва банк хизматларининг рақобатбардошлигини таъминлашнинг ташкилий иқтисодий тадбирларини ишлаб чиқиш банкларнинг мувоффақият гаровидир.

Аҳоли бўш пул маблағларини банк депозитларига жалб қилиш маркетингини ташкил этишда энг аввало унинг мақсадини тўғри аниқлаб олиш керак. Бу ўринда асосий мақсад бўлиб тижорат банклари томонидан аҳоли қўлидаги бўш пул маблағларни жалб қилиш самарадорлигини ошириш, хусусан, банк депозитлари ҳажмининг кўпайиши ва таркибий тузилишининг

² Макконелл, К.Р. С.Л. Брю “Экономикс: принципы, проблемы и политика” пер. с англ. – М. : Республика, 2001. – 400с

такомиллашувига таъсир кўрсатувчи чора-тадбирларни ўз ичига қамраб олувчи бозор стратегиясини ишлаб чиқиш учун ахборот базасини яратиш ҳамда бу борадаги таклифларни илгари суришдан иборат.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Зражевский, В.В. Теоретические и методологические основы обеспечения конкурентоспособности банковской системы российской федерации. Дисс. ... докт. экон. наук / В.В. Зражевский. – СПб., 2008. – 399 с.

2. Баркан Д.Н. Маркетинг для всех:беседк для начинающих.-Л.:Ред.изд. центр “Культ-информ-пресс”, 1991.-256 с.

3. Банковское дело: Учебник/ под.ред. Коробовой Г.Г.-М.:Экономистъ, 2003.-751 с.

4. Маркетинг: Учебник для вузов/ Н.Д.Эриашвили, К.Ховард, Ю.А. Ципкин и др.;под.ред Н.Д.Эриашвили.-3-е изд., перераб. Идоп0- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.-631

5. Никова И.А.,Шамгунов Р.Н. Стратегия и стоимость коммерческого банка.-М.:”Альпина Бизнес Букс”, 2004.-304 с.

6. Фатхудинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник для вузов.-СПБ.:Питер, 2003.-346 с.

7. Ф.Мирзаев. “Банклараро рақобат:моҳияти, шаклланиши ва ривожланиш босқичлари” номли монографияси.Т.:Молия-2008й

8. Холмаматов, Ф. К. (2021). РЕСПУБЛИКАМИЗ БАНК ТИЗИМИДА МУАММОЛИ КРЕДИТЛАРНИНГ АМАЛИЙ ҲОЛАТИ ВА УЛАРНИ КАМАЙТИРИШ ЙЎЛЛАРИ. Scientific progress, 2(2), 488-495.

9. Kholmammatov, F., Khannaev, S., & Ruzimorotov, O. (2021). Assessment Of The Competitive Environment In The Bank Market Of Uzbekistan Through" Bun" Indicator. Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry, 12(7).

10. Kubaevich, K. F., Abdullayevna, Q. Z., Axmadjanovna, S. G., & Makhmudovna, K. R. (2020). The modern state of crediting practices of commercial banks of the republic of Uzbekistan. Journal of Critical Reviews, 7(7), 387-390.

11. Chartayev Asqar, & Xolmamatov Farhod. (2022). THE PROFITABILITY INDICATORS OF COMMERCIAL BANKS IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN AND THEIR MODERN STATE. *World Economics and Finance Bulletin*, 8, 141-148. Retrieved from <https://www.scholarexpress.net/index.php/wefb/article/view/710>

12. Kholmamatov, F. (2023). The Importance and Role of Bank Capital in Ensuring the Stability of the Banking System. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10825377>

13. Xolmamatov, F. (2023). Bank tizimi barqarorligini oshirishda kredit risklarining ahamiyati va ularni kamaytirish yo'llari. *YASHIL IQTISODIYOT VA TARAQQIYOT*, 1(9). Retrieved from <https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz/journal/index.php/GED/article/view/953>

14. Xolmamatov, F. (2024). Banklar moliyaviy barqarorligini ta'minlashda bank zaxiralaridan kompleks foydalanish zarurati va amaliyoti. *YASHIL IQTISODIYOT VA TARAQQIYOT*, 1(8). Retrieved from <https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz/journal/index.php/GED/article/view/952>

15. Kubayevich, K. F. . (2024). Current Analysis and Current Issues of Ensuring the Financial Stability of the Banking System in Uzbekistan. *EUROPEAN JOURNAL OF BUSINESS STARTUPS AND OPEN SOCIETY*, 4(3), 169–176. Retrieved from <https://inovatus.es/index.php/ejbsos/article/view/2681>