

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС
ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ**

САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ

Қўлёзма ҳуқукида

Ибодов Камолиддин Маматқулович

**Банк хизматларининг рақобатбардошлигини ошириш йўллари
(ОАТБ “Микрокредитбанк” Жиззах вилояти бошқармаси мисолида)**

5А340401 – «Маркетинг» ихтисослиги бўйича магистрлик академик даражасини олиш
учун ёзилган

МАГИСТРЛИК ДИССЕРТАЦИЯСИ

Иш кўриб чиқилди ва ҳимояга рухсат
этилди:

«Маркетинг» кафедраси мудири

_____ т.ф.н. проф Нормаматов Р.Н.

«____» июн 2012 йил

Илмий раҳбар: и.ф.н.

_____ доц. Ибрагимов И.Х

Илмий маслаҳатчи: и.ф.н,

_____ доц. Ибрагимов И.Х

Самарқанд -2012

Мундарижа

Кириш

1. БОБ. ИҚТИСОДИЁТ РИВОЖЛАНИШИНИНГ ЗАМОНАВИЙ БОСҚИЧИДА БАНК РАҚОБАТИ ВА БАНК ХИЗМАТЛАРИ РАҚОБАТБАРДОШЛИГИНИНГ МАЗМУНИ ВА ХУСУСИЯТЛАРИ

1.1. Банк рақобати ва банк хизматлари рақобатбардошлиги: моҳияти тушунчаси, турлари, шакллари ва уларнинг хусусиятлари.....

1.2. Молия-банк хизматлари бозорида рақобатнинг шакллари ва кўринишлари.....

1.3. иқтисодиёт ривожланишининг ҳозирги босқичида банк ва банк хизматлари рақобатбардошлигини оширишнинг объектив зарурлиги

2.БОБ. ОАТБ “МИКРОКРЕДИТБАНК”ДА РАҚОБАТБАРДОШЛИК ДАРАЖАСИНИНГ ТАҲЛИЛИ

2.1 ОАТБ «Микрокредитбанк» нинг умумий тавсифи ва унинг асосий иқтисодий кўрсаткичлари таҳлили

2.2. Банк рақобати ва банк хизматлари рақобатбардошлигини баҳолаш

2.3. ОАТБ «Микрокредитбанк» хизматларининг рақобатбардошлиги ва маркетинг имкониятларини баҳолаш

3.БОБ. ОАТБ «МИКРОКРЕДИТБАНК» ХИЗМАТЛАРИНИНГ РАҚОБАТБАРДОШЛИГИНИ ОШИРИШ ЙЎЛЛАРИ

3.1 ОАТБ «Микрокредитбанк»да банк хизматларининг рақобат позициясини такомиллаштиришнинг асосий йўналишлари

3.2 ОАТБ «Микрокредитбанк»да банк хизматларини силжитишни такомиллаштириш

3.3 ОАТБ «Микрокредитбанк» ва банк хизматлари рақобатбардошлигини ошириш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш

Хулоса ва таклифлар

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

Кириш

Тадқиқот мавзусининг долзарблиги. Мамлакатимизнинг ижтимоий иқтисодий тараққиётининг муҳим стратегик вазифаларидан бири бир томондан молиявий базис ҳисобланувчи рақобатбардош банк тизимини яратиш бўлса, иккинчи томондан иқтисодиётнинг барча соҳаларида менежментнинг самарадорлигини таъминлашдир. Рақобатнинг глобаллашуви ва иқтисодиётимизнинг жаҳон молия бозорига интеграциялашуви, шу билан биргаликда давом этаётган жаҳон молиявий инқирозининг салбий оқибатларини юмшатиш жараёнида банк муассасаларининг хизмат кўрсатиш тизимини қайтадан кўриб чиқишни ва уларнинг рақобат имкониятларидан имкон қадар кенгроқ фойдаланишни тақозо этади.

Банк хизматларининг рақобатбардошлигига эришиш ва рақобатбардошлигини мунтазам таъминлаб бориш мақсадида банк муассасалари томонидан чора-тадбирларни ўз ичига олган, пухта уйланган бошқариш механизминини 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 мукаммал стратегияларини ишлаб чиқишлари керак ва ўз навбатида бирга мамлакат рақобатбардошлигини оширишга муҳим замин яратиш муқаррардир.

Замонавий менежмент назарияси ва амалиёти рақобатбардошликнинг олти асосий элементини ажратиб кўрсатади: инсон ресурслари; инновация; истеъмолчиларнинг қондирилиш даражаси; бизнес-жараёнлар; менежмент тизими ёки ишлаб чиқариш маданияти; харажатлар ва даромадлар. Агарда уларнинг исталган биттасида рақобатбардошлик мавжуд бўлмаса умумий занжир мавжуд бўлмайди. Бу эса банкларнинг рақобатбардошлигининг пасайишига олиб келади.

Бозор иқтисодиёти шароитида банк хизматларининг зарурий рақобатбардошлик даражасини сақлаб туриш уларнинг стратегик йўналишларидан бири бўлиб қолади, бундан ташқари банкларнинг ва банк хизматларининг рақобатбардошлиги кўп жихатдан мамлакатнинг ижтимоий-иқтисодий турмуш даражасини белгилаб берадиган мезонлардан бири бўлган иқтисодий барқарорликни таъминлашга хизмат қилади.

Банк хизматларининг юқори рақобатбардошлиги барча банклар учун, шу жумладан, Ўзбекистон миллий иқтисодиёти учун ҳам иқтисодий хавфсизлик гарови ҳисобланади. Шу билан биргаликда иқтисодий интеграциялашув жадал тараққий этаётган ҳозирги шароитда рақобатбардошлик муаммоси миллий иқтисодиётимиз ва банк тизими учун долзарб ҳисобланади. Бу эса тадқиқотнинг долзарблигини белгилаб беради.

Мавзунинг ўрганилганлик даражаси. Хўжалик юритувчи субъектлар рақобатбардошлигининг назарий ва амалий жихатлари М. Портер, Д.И. Баркан, П.С.Завьялова, В.В.Зражевский¹, Ю.С. Кудашева², О.И. Лаврушин, В.С. Викулов³, Н.К. Моисеева, А.Н. Романов, Р.А.Фатхутдинов⁴ ва бошқалар ишларида ўз аксини топган.

Банк рақобатбардошлиги амалиёт ва фан соҳаси учун нисбатан янги

¹ Зражевский В.В. Теоретические и методологические основы конкурентоспособности банковской системы Российской Федерации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. –Санкт Петербург- 2008.

² Кудашева Ю.С. Совершенствование методики оценки конкурентоспособности коммерческого банка Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. –Ставрополь- 2007.

³ Викулов В.С. Маркетинг банковских продуктов на основе сегментационных моделей // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. - № 1. – с. 131-137. // <http://www.dis.ru/market/arhiv/2005/1/3.html>

⁴ Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2005

соха хисобланади. Бугунги кунда ушбу соха буйича Россиялик олимларидан А.Г. Баталов, А.В. Буздалин, М. Васин⁵ ва бошқалар самарали фаолият олиб боришган. Банк рақобатбардошлигининг назарий ва методологик асослари айниқса Л.Г.Батракова, И.А. Никонова, И.В. Максимова, М.А. Поморина, И.О. Спицын, Р.Н. Шамгунов ишларида яққол намоён этилган. Мамлакатимизда банк рақобати ва банк хизматлари рақобатбардошлиги масалалари ва назарий жихатлари Ф. И. Мирзаев⁶, О.Ф. Алиқориев⁷ илмий ишларида баён этилган.

Диссертациянинг асосий мақсади- ОАТБ “Микрокредитбанк” хизматларининг рақобатбардошлигини тадқиқ қилиш уни ошириш йўллари ишлаб чиқиш бўйича амалий тавсиялар ишлаб чиқишдан иборат.

Тадқиқотнинг вазифалари. Диссертациянинг асосий мақсадидан келиб чиққан ҳолда унинг вазифалари қўйидагилардан иборат:

- банк соҳасида рақобат тушунчаси, хизматлари рақобатбардошлиги тушунчаларини кенгроқ ёритиш ва уларнинг хусусиятларини очиқ бериш;
- бозор иқтисодиёти шароитида банк хизматлари рақобатбардошлигини таъминлашнинг аҳамиятини белгилаш;
- банк ва банк хизматлари рақобатбардошлиги зарурлигининг назарий жихатларини очиқ бериш;
- ОАТБ “Микрокредитбанк” нинг умумий тавсифи ва унинг асосий иқтисодий кўрсаткичларини таҳлил қилиш;
- ОАТБ “Микрокредитбанк” Жиззах вилояти банк хизматлари бозоридаги рақобат ҳолатини таҳлил қилиш;
- ОАТБ “Микрокредитбанк” Жиззах ҳудуди банк соҳасидаги рақобат ҳолатининг SWOT-таҳлилини ўтказиш;
- ОАТБ “Микрокредитбанк” банк хизматлари рақобатбардошлигини

⁵ Васин М. Банки работают на имидж. Оценка имиджевых искажений при анализе кредитоспособности банка. - Опубликовано в номере: "Управление компаний" № 2 / 2004 // http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/pr/banks_image.htm

⁶ Ф.И. Мирзаев. “Ўзбекистонда банклараро рақобатни шакллантиришнинг концептуал асослари” Иқтисод фанлари доктори илмий даражаси олиш учун ёзилган диссертация автореферати. Тошкент 2010 й

⁷ Алиқориев О.Ф «Тижорат банкларида молиявий хизмат турларини ривожлантириш йўналишлари» иқт. фан. номз дис. автореф. - Тошкент, 2011 й. - 28 б

ошириш бўйича тавсиялар ишлаб чиқиш;

- ОАТБ “Микрокредитбанк” банк хизматлари рақобатбардошлигини ошириш йўллари ишлаб чиқиш

Тадқиқот объекти бўлиб Жиззах вилояти ОАТБ “Микрокредитбанк” хисобланади.

Тадқиқотнинг предмети- банк хизматларининг рақобатбардошлигини таъминлаш билан боғлиқ назарий, амалий ва методологик жihatлари хисобланади.

Тадқиқотнинг усуллари. Тадқиқотни олиб боришда таққослаш, гурухлаш, таҳлил, нисбий ва ўртача миқдорлар, статистик, танлаб кузатиш, индукция ва дедукция ва бошқа иқтисодий математик усуллардан фойдаланилди.

Магистрлик диссертациясининг назарий ва амалий негизини Ўзбекистон Республикасининг қонунлари, хусусан “Банкротлик тўғрисида”ги, “Рақобат тўғрисида”ги Президент фармонлари ва қарорлари, Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари, Президент асарлари ҳамда махсус адабиётлар ташкил қалади.

Тадқиқот натижалари ва уларнинг илмий янгиликлари:

- банк хизматлари рақобатбардошлигининг назарий жihatлари тадқиқ қилинди ва ўзига хос жihatлари очиб берилди;

- “банк соҳасида рақобат”, “банк хизматлари рақобатбардошлиги” тушунчаларини ёритиб берилди ва уларнинг хусусиятларини очиб берилди;

- жаҳон молиявий инқирози шароитида банк хизматларининг рақобатбардошлигини таъминлашнинг аҳамиятини очиб берилди;

- Жиззах вилоятида банк хизматлари ҳолатига баҳо берилди;

- Жиззах вилояти банк хизматлари бозорининг SWOT-таҳлили ўтказилди.

- ОАТБ “Микрокредитбанк” Жиззах бўлимида банк хизматлари рақобатбардошлигини оширишнинг ички имкониятлари таҳлил қилинди ва самарадорлиги баҳоланди;

- ОАТБ “Микрокредитбанк”да банк хизматлари рақобатбардошлигини ошириш бўйича амалий тавсияларнинг дастури ишлаб чиқилди.

Тадқиқотнинг амалий аҳамияти- ОАТБ “Микрокредитбанк”нинг маркетинг фаолиятида қўлланилиши ва банк томонидан кўрсатилаётган хизматларнинг ҳудудий молия бозоридаги рақобатбардошлигини оширишига ёрдам бериши мумкин.

Диссертациянинг методологик ва илмий жihatлари ушбу соҳа бўйича мамлакатимиз ва хорижнинг таниқли олимлари илмий ишларини таҳлил қилиш, ўрганиш, статистик маълумотлар Ўзбекистон Республикаси банк тизими маълумотлари асосида ва ОАТБ “Микрокредитбанк” Жиззах бўлимининг йиллик ва чораклик ҳисоботлари асосида тузилган. Шу билан бирга тадқиқотда муаллифнинг шахсий ишланмалари ўз аксини топган.

Тадқиқот натижаларининг синовдан ўтганлиги ва чоп этилиши. Магистрлик диссертацияси мавзуси доирасида умумий ҳажми 2,1 б.т ҳажмдаги 5 та мақола нашр қилинган бўлиб, умумий ҳажми 1.25 б.т ни ташкил этади. 1 та мақола ОАК эътироф этган журналда, қолганлари илмий тўпламлар ва конференция материалларида чоп қилинган. Жумладан, талабалар ва магистрлар илмий-амалий конференциясида(Самарқанд 2011 йил 4-6 апрелда) 1 та, транспорт хизматларининг самарадорлигини ошириш муаммолари” илмий-амалий конференциясида(Жиззах Политехника институти) 1 та, талабалар ва магистрлар республика илмий-амалий конференциясида(Самарқанд 2012 йил 3-10 апрелда) 1 та, Сервис журнаида 1 та. Ушбу мақолалар муҳокама қилинган ва ижобий баҳоланган.

Тадқиқот натижаларининг амалиётга тадбиқи. Магистрлик диссертациясидаги таклиф ва тавсиялар ОАТБ “Микрокредитбанк” Жиззах бўлими томонидан фаолиятда фойдаланиш учун қабул қилинган. Бундан ташқари ушбу тавсия ва таклифлардан касб-хунар коллежлари, олий ўқув юртларида “банк маркетинги”, “банк фаолиятини ташкил этиш”, “тижорат банклари фаолиятини таҳлил қилиш”, “рақобатбардошлик назарияси” каби фанларни ўқитишда фойдаланиш мумкин

Тадқиқотнинг тузилиши ва хажми. Магистрлик диссертацияси кириш, учта боб, хулоса, адабиётлар рўйхати ва иловалардан иборат.

Кириш қисмида тадқиқотнинг долзарблиги, тадқиқот ишининг мақсади ва вазифалари, илмий жихатдан ўрганилганлик даражаси ва аҳамияти келтирилган.

Биринчи бобда “иқтисодиёт ривожланишининг замонавий босқичида банк рақобати ва банк хизматлари рақобатбардошлигининг мазмуни ва хусусиятлари” ёритилган, иккинчи бобда ОАТБ “Микрокредитбанк”да рақобатбардошлик даражасининг таҳлили келтирилган. Учинчи бобда ОАТБ «Микрокредитбанк» хизматларининг рақобатбардошлигини ошириш йўллари ўз аксини топган.

Тадқиқотнинг хулоса қисмида магистрлик диссертацияси бўйича олиб борилган тадқиқотлар умумлаштирилиб, таклиф ва тавсиялар берилган.

1. БОБ. ИҚТИСОДИЁТ РИВОЖЛАНИШИНИНГ ЗАМОНАВИЙ БОСҚИЧИДА БАНК РАҚОБАТИ ВА БАНК ХИЗМАТЛАРИ РАҚОБАТБАРДОШЛИГИНИНГ МАЗМУНИ ВА ХУСУСИЯТЛАРИ

1.1. Банк рақобати ва банк хизматлари рақобатбардошлиги: моҳияти тушунчаси, турлари, шакллари ва уларнинг хусусиятлари

Рақобат кураши маълум бир тизимга эга эмас, шунга қарамасдан у бозор иштирокчиларининг аниқ ифодаланган стратегияларига асосланган ва бу стратегия уларни бозордаги қизиқишларини химоя қилади. Узоқ вақт давомида «рақобат» тушунчаси икки ёки ундан ортиқ шахслар(рақиблар)нинг ягона мақсад-юқори фойда олиш мақсадида мустақил равишда бир-бири билан беллашуви деб қаралиб келинди.

Бозордаги рақобат беллашуви масалаларига классик сиёсий иқтисод намоёндаларидан А. Смит, А. Курно, Ф. Эджуорт, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин, Ф. Хайек, А. Маршалл ва бошқалар кўпроқ эътибор қаратишган.

Бу иқтисодчиларнинг бахс-мунозаралари рақобат тушунчаси ва унинг моҳиятига, унинг ҳаракатлантирувчи кучи ва бозорда нархнинг шаклланишига таъсирига кўпроқ қаратилди. Классик иқтисодиёт намоёндаларидан Р. Бертран, О. Херфиндаль, М. Розенблюд, Э. Линд ва бошқалар рақобат назариясини ривожлантиришди, рақобатни баҳолашнинг муқобил моделларини таклиф этишди.

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 дифференцияси юзага келади. Тармоқлараро жихатдан рақобат фойданнинг ўртача меъёрини юзага келтиради, жамият эҳтиёжи учун энг ахамиятли ва зарур бўлган тармоқларга капитал оқишини рағбатлантиради. Шубҳасиз, рақобат бозор учун хизмат қилади: қачон, қандай ва қанча товар ва хизматларни таклиф қилиш ва кўрсатишни белгилайди⁸.

«рақобат» тушунчаси классик ва неоклассик иқтисодиёт назариясининг асосий категорияларидан бири бўлиб, бугунги кунда ҳам кўпгина

⁸ Е. М. Жих, А. П. Панкрухин, В. А. Соловьев. Маркетинг: как завоевать рынок? - Л.: Лениздат, 1991.-47-б

иқтисодчиларнинг диққатини тортиб келмоқда ва улар томонидан турлича талқин этилмоқда.

А. Смитнинг таърифи бўйича инсон ўз шахсий манфаатини ўйлаган пайтда, бу ҳолат табиий, ёки аниқроғи, муқаррар равишда шунга олиб келадики, одам жамият учун кўпроқ наф келтирувчи машғулоти танлайди ва шу иш билан шуғулланади., фойда кетидан қувиш ва рақобат бутун жамиятга наф келтирувчи фаолият деб қаралади⁹.

И.А. Каримов рақобатнинг бозор иқтисодиётидаги аҳамиятини кўрсатиб, «Рақобат бўлмаса, бозор иқтисодиётини барпо этиб бўлмайди. Рақобат — бозорнинг асосий шарти, айтиш мумкинки, унинг қонунидир», деб ёзадилар¹⁰. Рақобат кўп қиррали иқтисодий ҳодиса бўлиб, у бозорнинг барча субъектларни ўртасидаги мураккаб муносабатларни ифодалайди. Рақобат-бозор субъектлари иқтисодий манфаатларининг тўқнашишидан иборат бўлиб, улар ўртасидаги юқори фойда ва кўпроқ нафлиликка эга бўлиш учун курашни англатади. Бунда ишлаб чиқарувчилар ўртасидаги сарфланган харажатларининг ҳар бир бирлиги эвазига кўпроқ фойда олиш учун кураш боради. Мана шу фойда орқасидан қувиш натижасида товарларни сотиш доиралари, яъни қулай бозорлар учун, арзон хом-ашё, энергия ва арзон ишчи кучи манбаалари учун улар орасидаги кураш бўлади¹¹.

Рақобат муаммоларига бағишланган адабийтларда унинг тарифига учта ёндашув мавжуд. биринчиси рақобат бозорда беллашув сифатида тавсифланади. Иккинчи ёндашув классик иқтисодчилар учун хос бўлиб, рақобат-талаб ва таклифни мувозанатга келтирувчи бозор механизми сифатида талқин этилади. Учинчиси бозорни ўрганишнинг замонавий назариясига асосланган бўлиб тармоқ бозорининг турини ифодаловчи мезон сифатида қаралади¹².

С.Г.Светуньков рақобат тўғрисида қуйидаги тарифларни келтиради:

⁹ Қаршиев Р.Иқтисодий таълимотлар тарихи (маърузалар матни). СамКИ,Самарқанд 2001. 104 б

¹⁰ Каримов И.А. «Ўзбекистон XXI асрга интилоқда». Биринчи чақириқ Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг ўн тўртинчи сессиясидаги маърузаси, Т.: Ўзбекистон, 1999, 34 бет

¹¹ Ш.Шодмонов, Т. Жўраев Иқтисодиёт назарияси Тошкент: 2000 й, 146 б

¹² <http://marketing.spb.ru/read/m19/index.htm>. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью / Под. ред. С.Г. Светунькова. – Энциклопедия маркетинга

- монополиядан холи шароитда хўжалик юритувчи субъектларнинг бахslashувидир;
- икки ёки ундан ортиқ хўжалик юритувчи субъектларнинг беллашуви, рақиб сифатидаги муносабати бўлиб, бир биридан ўзиб кетиш орқали ягона мақсад-юқори фойда олиш учун бозордан сиқиб чиқаришидир;
- бозорда товар ва хизмат ишлаб чиқарувчиларнинг бозор улушини эгаллаш ва юқори фойда олиш мақсадида ўзаро беллашувидир¹³.

С.Г. Светуньков томонидан келтирилган тарифга эътибор берадиган бўлсак, монополиядан холи шароит кўзда тутилган. Бизнинг фикримизча монополиядан холи шароитни монополия чекланган шароит деб қабул қилиш зарур. Чунки монополия бозорда рақобатнинг бутунлай йўқ бўлишини билдирмайди. Шу билан бирга барча субъектлар учун энг қулай шароит, энг юқори даромадга қаратилмаслиги керак, чунки истеъмолчи товар ва хизматлар учун маълум қийматни белгилайди.

А.Ю. Юдановнинг фикрича рақобат- истеъмолчиларнинг тўловга қодир чекланган талаби учун беллашувдир. Муаллифнинг фикрича бу тариф бир қатор муҳим жихатларга эга. Биринчидан: гап бозор рақобати ҳақида кетмоқда, яъни рақобат-бозордаги хўжалик юритувчи субъектларнинг фақатгина ўз товар ва хизматларини истеъмолчилар учун силжитиш жараёнида содир бўладиган беллашувдир. Иккинчидан рақобат истеъмолчиларнинг тўловга қодир чекланган эҳтиёжи учун олиб борилади, агарда истеъмолчи талаби бирор бир субъект товар ёки хизмати билан қондирилса, қолганлари ўз-ўзидан таклиф қилиш имкониятидан маҳрум бўлишади. Учинчидан рақобат фақат бозорнинг кириб бориш мумкин бўлган сегментида ривожланади¹⁴.

П.С. Завьяловнинг фикрича: «Рақобат –бозор муҳитининг ажралмас қисмидир. Ривожланган бозор рақобатсиз мазмунга эга эмас. Бундан рақобатни ўрганишнинг аҳамияти, даражаси ва жадаллиги, бозор

¹³ <http://marketing.spb.ru/read/m19/index.htm>. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью / Под. ред. С.Г. Светунькова. – Энциклопедия маркетинга

¹⁴ Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учеб. – практ. пособие. 3-е изд., испр. и доп. – М.: Казаков: Гном и Д, 2001. – 29-30 с

имкониятларини билиш даражаси, танланган бозорда беллашувнинг келажагини англаш келиб чиқади¹⁵.

И.М.Кирцнер ўзининг рақобат ва тадбиркорликка бағишланган китобида шуни таъкидлайдики, бугунги кундаги ортодоксия рақобатни “вазият” сифатидан кўра “жараён” сифатида талкин этади. [49, с. 93-94]. И.М. Кирцнернинг фикрича рақобат бозор жараёнининг рақобат хусусиятини ўрганиш билан боғлиқ ва зарур бўлганда рақобат мезонларини ишлаб чиқиш керак. Бизнинг фикримизча рақобатни жараён сифатида қараш унинг моҳиятини янада аниқроқ очиқ беради.

Шу тарзда молиявий хизматлар бозорида ҳам рақобат молия бозори иштирокчилари, айнан молия ташкилотларининг ўзаро беллашув жараёнидир. Ўзбекистон Республикаси “Молия бозори” тўғрисидаги қонунга кўра молия ташкилотлари маълум лицензия асосида қимматбаҳо қоғозлар, суғурта, банк хизматлари ва бошқа молиявий хусусиятга эга хизматларни таклиф этувчи юридик шахслардир. Шу билан бирга бюджетдан ташқари пенси фонди, лизинг компаниялари, кредит уюшмалари ва бошқа молия хизматлари таклиф этувчи ташкилотлари ҳам киради.

Финансовая услуга определяется как деятельность, связанная с привлечением и использованием денежных средств юридических и физических лиц. В качестве финансовой услуги рассматривается осуществление банковских операций и сделок, предоставление страховых услуг и услуг на рынке ценных бумаг, заключение договоров финансовой аренды (лизинга) и договоров по доверительному управлению денежными средствами или ценными бумагами, а также иные услуги финансового характера.

Ушбу қонунга кўра молиявий хизматлар бозори-молия ташкилотларининг мамлакат ҳудудида фаолият олиб борувчи соҳасидир. Ушбу қонунга мувофиқ молия хизматлари бозорида рақобат молия

¹⁵ <http://www.dis.ru/market/arhiv/1995/12/3.html>. Завьялов П.С. Конкурентоспособность и маркетинг. Российский экономический журнал. – 1995. - № 12. – с. 50-55

ташкilotларининг бири-бири билан молия хизматлари таклиф этиш жараёнида жорий этилган умумий шартлар доирасида беллашувидир.

Молия хизматлари бозорида рақобатни ўрганиш жараёнида унинг ўзига хос хусусиятларини очиқ берувчи қуйидаги тушунчаларни билиш лозим:

Рақобат доираси-рақибалар томонидан киритилаётган махсулот, хизматлар тури ва бозорнинг қамраб олиш доираси.

Рақобат предмети- молия хизматлари бозорида молия ташкilotлари 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.

Юқоридаги тушунчаларга эътибор бериб қарайдиган бўлсак, молия хизматлари бозорида рақобат банкларга хос хислатни акс эттиради. Ушбу тарифларнинг таркибидан қатъий назар рақобат кураши асосан Марказий банк лицензияси асосида фаолият олиб борувчи банклар ўртасида мавжуд бўлади.

Г.Г. Коробованинг тарифига кўра, банк рақобатининг субъектларига нафақат банклар, балки банк хизматлари бозорида фаолият кўрсатувчи бошқа молия ва номолия ташкilotлари ҳам киради.

Банк рақобатининг моҳияти банк хизматларининг бозордаги хусусияти-банк хизматлари рақобатбардошлигида намоён бўлади.

Рақобатбардошлик тушунчасини қуйидаги тарзда ифодалашимиз мумкин: рақобатбардошлик иқтисодий категория бўлиб, иқтисодий фаолиятнинг лойихалаш, ишлаб чиқарий, тақсимот ва истеъмол жихатларини вазиятли ёндашувини ифодалайди. Рақобатбардошлик иқтисодий тизимнинг

барча элементлари учун хос булсада, бозорни тақсимлаш жараёнида пайдо бўлади.

Рақобатбардошликнинг маълум тарифларини таҳлил қилар эканмиз, рақобатбардошликнинг мохиятини очиб берувчи куйидаги хусусиятларни очишга олиб келди:

- хизматлар рақобатбардошлиги- унниг истеъмолчи учун жалб эта олиш қобилиятининг ўлчовидир;
- хизматларнинг жозибадорлиги турли даражадаги талабларнинг қондирилиш даражаси билан ифодаланади;
- таклиф этилаётган талабларнинг таркиби, уларнинг устунлиги хизматларнинг турига, типига ва истеъмолчиларига боғлиқ;
- рақобатбардошлик иқтисодий категория сифатида айнан бир бозорни ва айнан аналог хизматни куриб чиқишни талаб этади.;
- рақобатбардошлик динамик хусусиятга эга-яъни рақобатбардошлик муайян вақт оралиғида, бозор конъюнктурасининг ўзгаришини эътиборга олган ҳолда кўриб чиқишни талаб этади;
- рақобатбардошлик таҳлил қилинаётган хизматларнинг ҳаётий циклининг қайси босқичидалигига боғлиқ;

Стратегик маркетинг нуқтаи назаридан хизматларнинг рақобатбардошлигини бозордаги мавжуд аналог хизматнинг айнан бир талабини қондириш даражаси билан таккосланишидир.

А.С. Завьялов фикрича рақобатбардошлик-бозорга ва хизматларни сотиш даврига чамбарчас боғлиқ тушунчадир. Чунки банк хизматларининг ҳар бир истеъмолчиси ўз истеъмолининг қондирилиши даражасига ўз баҳосини белгилайди ва бу билан банк хизматларининг янада индивидуал хусусият касб этишини таъминлайди¹⁶.

Н.А. Колесниковнинг фикрича банк хизматлари рақобатбардошлиги- банк хизматининг рақобатчи хизмат турига нисбатан айнан бир

¹⁶ Завьялов П.С., Демидов В.Е. Формула успеха: маркетинг.-М.: "Международные отношения", 1991. – с. 250.

истеъмолчилар жамиятининг ушбу хизматларни сотиб олишга сарфлаган харажатларини эътиборга олган ҳолда берилган истеъмол хусусиятидир¹⁷.

Н.Н. Павловнинг фикрича хизматлар рақобатбардошлиги-бу хизматларнинг бозорда маълум бир давр мобайнида хизматларининг сотилиш имкониятидир

Н.Д. Эриашвили таърифича рақобатбардошлик- хизматнинг бозордаги мавжуд аналог хизматлардан устунлик жихатларидир. банк хизматлари рақобатбардошлиги –истеъмолчининг реал харид қилишга жалб этувчанлик даражасидир. Шу билан биргаликда Н.Д. Эриашвили Н.Д. рақобатбардошлик рақобат шароитида вужудга келади, яъни бунда ҳўжалик юритувчи субъектлар мустақил истеъмолчилар учун уз хизматларини мустақил равишда таклиф этишади деб тушунтиради¹⁸. Бозор иқтисодиёти шароитида банкларнинг асосий мақсади молиявий фаровонлигини ошириш учун ўз хизматларининг рақобатбардошлигини таъминлашдир¹⁹.

Банкларнинг рақобатбардошлиги билан банк хизматлари рақобатбардошлиги тушунчаларини бир-бирдан фарқлаш лозим. Банк рақобатбардошлиги рақобат муҳитида тўловга қодирлиги, самарали ҳўжалик фаолияти билан ифодаланса, банк хизматлари рақобатбардошлиги банкнинг ҳаётийлик кўрсаткичларининг умумлашган кўрсаткичи бўлиб, молиявий, ишлаб чиқариш ва меҳнат захираларидан юқори самарада фойдалана олиш даражаси билан ифодаланади.

Жаҳон молиявий инқирози туфайли банклар рақобатбардошлик ҳақида деярли қизиқишмади. Бугунги кунга келиб эса, банк хизматларининг молиявий компаниялар, банклар ва бошқа молия бозори иштирокчилари ўртасида ҳамкорлик лойиҳаларига ихтисослашаётганлигини кузатишимиз мумкин. Агарда илгари банклар ва суғурта компаниялари ўртасида кўпроқ бу жараёнлари кузатилган бўлса, бугунги кунда узаро ҳамкорлар тармоғи

¹⁷ Н.А. Колесников, Н.И. Гудыменко,. Маркетинг для начинающих свое дело. – Невинномысск: ЗАО «Невинномысская городская типография», 1998.

¹⁸ Маркетинг: Учебник для вузов / Н.Д. Эриашвили, К.Ховард, Ю.А. Цыпкин и др.; Под ред. Н.Д. Эриашвили. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

¹⁹ <http://www.dis.ru/market/arhiv/2003/4.html>. Фасхиев Х.А. Попова Е.В. Как измерить конкурентоспособность предприятия? // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. - № 4. – с. 53-68

оркали молиявий махсулотларнинг бошқа молия муассасаларига дистрибуцияси, банклараро ҳамкорлик кучайиб бормоқда. Барча фаол банклар бу тармоқда ҳамкорларининг молиявий хизматларини реализация қилиш билан қатнашсаларда, ўзи билан бирга асосий фаолият тури бўйича хизматларни ҳам таклиф қилишмоқда. Бундан келиб чиқадики, банк рақобати тушунчаси банк хизматлари бозорида бошқа молия бозори қатнашчиларини сиғдирмасликка ҳаракат қилишини англатади. Бундан шуни англашимиз мумкинки, илгари банклар ўртасида рақобат банк соҳасига тааллуқли бўлмаган молия кредит муассасалари(суғурта компаниялари, молиявий брокерлар, пенсия, инвестиция фондлари ва компаниялари) ва номолиявий ташкилотлар (почта, савдо уйлари, автомобил саноати ва бошқ.) билан чегараланган бўлса, бугунги кунда эса бу тушунча узаро ҳамкорликлар билан тушунтирилади. Банклар ўзаро ҳамкорликни кенгайтиришмоқчи бўлсалар ўзларининг рақобатбардошлиklarини таъминлашлари кифоя булади.

Тариф	Муаллиф
Корхонанинг бозорда ўхшаш хизматлар ишлаб чиқарувчи корхоналар билан қарама-қарши туриш имконияти. Бу имконият ўз товарлари билан аниқ бир истеъмолчилар гуруҳининг талабини қондирилиш даражаси ва ишлаб чиқариш самарадорлиги билан баҳоланади.	Л.В. Донцова
Компаниянинг рақобатчи товарларга нисбатан нарх ва бошқа хусусиятлари бўйича истеъмолчи учун жалб этувчан товар ва хизматлар ишлаб чиқаришга лаёқатлилиги ва мавжуд имкониятларидир	Ю.Б. Рубин.
Компаниянинг уз хизматларини қиктисодий ўсишни таъминлашга ва учинчи шахс олдидаги шартномавий мажбуриятлари(рентабеллик даражасини таъминлаш, асосий фондларни ташкил қилиш, инвестиция капиталини кайтарилиши)ни бажарилишини таъминловчи нархга сотиш лаёқати	Д.Х. Джакот
Корхонанинг миллий ва жаҳон товар бозорларига чиқишини таъминловчи муҳим мезон	Г.Л. Багиев
Маълум бозорда товарларнинг ёки хизматларнинг ўхшаш товар ва хизматларга нисбатан истеъмолни қондириш даражаси	Р.А.Фатхутдинов

Бозорга ва хизматларни сотиш даврига чамбарчас боғлиқ тушунча булиб, банк хизматларининг хар бир истеъмолчиси ўз истеъмолининг қондирилиши даражасига ўз баҳосини белгилайди ва бу билан банк хизматларининг янада индивидуал хусусият касб этишини таъминлайди	А.С. Завьялов
Рақобатбардошлик-корхонанинг бозор рақобатига мослашиш имкониятлари ва динамикаси	Яшин Н.С.
банк хизматлари бозорида ресурсларни жалб этиш, маблағларни жойлаштириш ва бошқа барча банк хизмат турларини амалга ошириш жараёнида юзага келадиган иқтисодий муносабатлар	Ф.И. Мирзаев

2-расм –корхона рақобатбардошлигининг талқини

Юқоридагилардан келиб чиққан холда банк хизматлари рақобатбардошлигига қуйидагича тариф беришимиз мумкин:

Банк хизматлари рақобатбардошлиги — бу банк хизматларининг миқдор ва сифат кўрсаткичларининг динамик кўрсаткичи бўлиб, улар биринчидан айнан бир миқдорнинг талабини қондириш даражаси, иккинчидан эса бошқа ўхшаш банк хизматларидан фарқли жихатларидир. Бизнинг тарифимиздан шу нарса келиб чиқадики, банк хизматлари рақобатбардошиги молиявий ресурслар бозорида банк хизматларининг миқдорлар томонидан ўхшаш банк хизматларига таққосланиши натижасида юзага келадиган истеъмол хусусиятидир. Ушбу жадвалга кўра қуйидаги хулосага келишимиз мумкин: банк хизматлари рақобатбардошлиги унинг бозорни кенгайтириш, кичрайтириш, маълум бир улушини сақлаб қолиш учун курашидир ва ҳок).



3 расм. Рақобатбардошлик кўпбурчаги

Банк хизматлари рақобатбардошлиги таҳлилий кўрсаткич бўлиб

қуйидаги уч элементни ўз ичига олади: техник, иқтисодий ва ижтимоий-ташкилиш.

Техник параметрлар- банк хизматларининг техник қурилиш тавсифини ифодалайди.бунга стандартлар, меъёрлар, қонунчилик актлари, ва қоидалар киради. Шу билан бирга техник параметрларга мижозлар учун хизматларнинг эргономик хусусияти ҳам киради.

Иқтисодий параметрларга-кўрсатилган хизматлар учун сарфланган харажатлар миқдорини ўзида акс эттиради. Мижозлар банк хизматларини харид қилиш чоғида эмас, балки уларнинг истеъмоли жараёнида ҳам маблағ сарфлашади..

Ташкилий-ижтимоий параметрлар-истеъмолчиларнинг ижтимоий тузилмаси, миллий хусуиятларини ўз ичига олади.

Шундай қилиб банк хизматларининг рақобатбардошлиги банкларнинг ўз мавқеини сақлаю қолиш, кенгайтириш мақсадида молия хизматлари бозоридаги беллашувидир. Бу рақобатбардошлик нафақат банк учун балки миллий иқтисодиётнинг ўсиши учун ҳам асосий шартлардан биридир.

1.2. Молия-банк хизматлари бозорида рақобатнинг шакллари ва кўринишлари

Рақобатбардошлик иқтисодий тизимнинг барча элементлари каби, банк тизими учун ҳам хосдир. Диссертациямизда банк хизматлари рақобатбардошлиги, уни ифодаловчи кўрсаткичлар, уларнинг асосийлари хисобланган меъёрий ҳуқуқий ҳужжатлар, илмий-амалий ҳужжатлар, банк хизматларини силжитиш технологияси, банк хизмат кўрсатиш жараёни ва натижалари, банк мутахассислари, банк инфраструктураси, банк объект сифатида қамраб олинган.

Шунингдек, рақобатбардошликнинг иқтисодий категория сифатида ягона тарифи мавжуд эмас: ҳар бир муаллиф ушбу тушунчани иқтисодиётнинг турли соҳасида қўллаш мумкин бўлган ҳолда ифодалашга ҳаракат қилади.

Замонавий тижорат банклари бозорнинг барча сегментларида фаолият олиб боришади ва уларнинг ҳар бирида банк рақобати ўзига хос хусусиятга эга.

Таърифига кўра банк рақобати ўзаро томонларнинг маълум бир мақсадга эришиш учун беллашуви хисобланади. Шу сабабдан банкларда рақобатни бозор субъектлари бўйича қуйидагича гуруҳлаш мумкин. Банк хизматлари сотувчилари рақобати ва банк хизматлари истеъмолчилари рақобати.

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 ҳажмини 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 қобиляти билан ифодаланади.

Тижорат банклари молия-банк бозорида кредит маблағлари сотувчилари сифатида қатнашадилар ва улар ўртасида рақобат деярли

мавжуд бўлмайди. Бунда асосий рақобат кураши кредит хизматларига талабнинг юқорилиги боис кредит хизматларини сотиб олувчилар ўртасида бўлади. Бошқа томондан банклар фақатгина сотувчи сифатида эмас, балки банк хизматларини сотиб олувчи сифатида ҳам иштирок этишади.(банклараро кредит). Бунда банклар омонат жалб қилиш мақсадида нафақат бир-бири билан, балки бошқа молия муассасалари билан ҳам рақобатлашишади.

Шу сабабли бозорлар ўз хусусиятидан келиб чиққан ҳолда банкларнинг ролини ифодалаб беради. (1.3.1-жадвал).

Жадвалда кўрсатилган омиллар рақобатбардошликни учта асосий йўналишда ифодалайди. Молия-банк рақобатбардошлиги учта асосий даражада бир биридан фарқланади. Банк хизматлари бозорида рақобатнинг ҳар бир даражанинг уз ёндашувлари, усуллари ва кўрсаткичлари мавдждуд.

1.3.1 жадвал

Молия-банк хизматлари бзорида рақобатбардошлик даражалари

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

Бизнинг диссертациямизда микродаражадаги рақобатбардошлик деганда айнан танлаб олинган банк хизмати ва махсулотининг сифат ва нарх кўрсаткичлари бўйича бошқа банк хизматларидан фарқли жихатлари 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 йўналишда олиб қаралади:

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

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

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

Шундай қарашлар ҳам мавжудки, банк рақобатбардошлиги—уч омил: бренда, мулкдор ва ходим ҳисобланади. Бренд банк учун қулланилганда энг аввало имидж, ишбилармонлик даражаси, банкнинг транспарентлиги (тиниқлиги, ахборотларнинг очиқ ойдинлиги, жумладан мулкдорлар тўғрисидаги). Минтақа даражасида банк хизматларининг рақобатбардошлиги маъмурий ресурсларга боғлиқ бўлади: яъни ҳукумат тузилмаларининг банкларга алоқадорлиги уларда кўп сонли миқозларнинг тўпланишига олиб келади.

Под мезоконкурентоспособностью в банковской системе в диссертации предложено понимать эффективность работы банковских групп, оцениваемую помимо традиционных критериев по показателям, характерным для данных групп и описывающим степень их надежности и динамичности при различных вариантах развития экономики России и мировой финансовой системы. При этом банковская группа может включать и банки с низкой микроконкурентоспособностью, используя при этом их имеющиеся конкурентные преимущества по отдельным направлениям.

Решение проблем макроконкурентоспособности отличается особой сложностью, обусловленной масштабностью и многосторонностью национальной банковской системы. Под макроконкурентоспособностью в диссертации понимается эффективность национальной банковской системы России²⁰.

Рақобат мухити жуда кенг ва мухит турли омилларни ўз ичига олади. Яхлит холда банк хизматлари рақобатбардошлиги уч даражада амалга ошади.

Биринчи ёки асосий даража - тижорат банклари ўртасидаги рақобат кураши бўлиб, банк тизимининг қуйи бўғини учун хос ва асосан миқозларга хизматлар кўрсатиш жараёнида рақобатлашадилар. Бунда марказий банк хизматлари кўрсатсада, рақобат курашида иштирок этмайди.

²⁰ Зражевский В.В. *Теоретические и методологические основы конкурентоспособности банковской системы Российской Федерации*. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук Санкт-Петербург 2008 г. http://loaded.files/vak/announcements_economich_ZraghevskiiVV

БОЗОР СЕКТОРИ	БАНКЛАРНИНГ РОЛИ
Ишлаб чиқариш ва хизматлар бозори	Корхона ва аҳолига банк хизматлари таклиф қилиш (хисоб-касса, молиявий ресурсларни бошқариш), молиявий воситачи (кредитлаш), ишлаб чиқариш воситаларини сотиб олиш(лизинг хизматларини ташкил қилиш)
Истеъмол товарлари ва хизматлари бозори	Молиявий воситачи (истеъмол мақсадида кредитлар ажратиш),
Мехнат бозори	Мехнат ресурсларини сотиб олиш
Ахборот интеллектуал маҳсулотлар бозори	Банк хизматларини сотиш, (молиявий маслаҳатлар хизмати), ишлаб чиқариш воситаларини сотиш(ЭХМ учун дастурий таъминотлар)
Кўчмас мулк бозори	Молиявий воситачилик(ипотека кредити), харидор(идора учун биноларни сотиб олиш)/сотувчи(қайтарилмаслик асосида қўйилган ипотека кредити гаровларини сотиш)
Молия бозори -ссуда капитали бозори -қимматбаҳо қоғозлар бозори -валюта ва қимматбаҳо металллар бозори	Молия хизматлари сотиб олиш ва сотиш

1.3.2- замонавий банкларнинг турли бозорлардаги роли.

Иккинчи даража- банклар ва ҳақиқатда банк хисобланмайдиган, лекин асосий фаолият тури молия хизматлари кўрсатиш бўлган молия муассасалари ўртасидаги рақобатдир. Бу хизматлар лизинг, факторинг, ломбард, суғурта кабилардир. Буларнинг энг асосий кўринишларидан бири фонд бозорлари бўлиб, бунда рақобат инвестицион хизматлар учун олиб борилади.

Учинчи даража- бу банкларнинг номолия ташкилотлари бўлган тижорат уйлари, саноат корхоналари, почта нотариал идоралар ва юридик компаниялар билан рақобатлашишидир.

Тармоққа тегишлилигига кўра рақобат тармоқлараро ва тармоқ ичидаги рақобатга бўлинади.

Тармоқ ичидаги рақобат– кбир тармоққа тегишли бўлган бозор субъектларининг айнан бир ўхшаш хизматлар таклиф этиши ва айнан бир эҳтиёжни қондиришга қаратилиши, лекин ушбу хизматларнинг нархи, ассортименти, сифати билан фарқланишидир.

Предметли рақобат- хизматларнинг фақатгина сифати билан фарқланадиган хизматлар бўлиб, оммавий ассортиментдаги хизматларни кўрсатишни амалга оширади

*Манзарали рақобат-*бир турдаги хизматларни таклиф этувчи. Лекин ушбу хизматлар бир биридан мавжуд параметрлари билан фарқланадиган рақобатдир. Мисол учун турли муддатга қўйилган аҳоли омонотлари.

Тармоқлараро рақобат—турли банк тармоқлари ўртасидаги рақобат бўлиб, капитал қуйилиши ва функционал рақобат кўринишда фарқланади.

Қўллайдиган усулларига кўра рақобати нарх бўйича ва нархсиз рақобат фарқланади.

Нарх бўйича рақобат- банк-молия хизматларининг қиймати ва унинг нархига аниқ истемол қийматининг йўқлиги билан баҳоланади. Мисол учун мижозлари доимий характерга эга бўлишса банк томонидан турли юқори ставкалар, хизматлар нархининг пасайтирилиши каби тарифлар мавжудки, бу нарх бўйича рақобатнинг ноаниқ ифодаланишини кўрсатиб беради.

Бироқ, банк-молия хизматларининг нарх бўйича рақобати аниқ чегараланган. Бундан ташқари банк ишида иқтисодиётнинг бошқа тармоқлари мавжуд бўлмаган эндоген ва экзоген кучлар мавжудки, улар нарх бўйича рақобатнинг имкониятларини чегаралайди (хисоб сиёсати, қайта молиялаштириш ставкасининг ўзгариши, банк фойда олиши мумкин бўлмаган фоиз чегараси ва бошқалар.). шунинг учун кўпгина ғарб мамлакатларида банклар биринчи навбатда эътиборни хизматларнинг сифатига эътибор қаратишади ва юқори тарифларни сақлаган ҳолда нарх бўйича рақобатлашишга ҳаракат қилишмайди.

Мамлакатимизда банклар ўзаро рақобат жараёнида асосий эътиборни нарх омилларига кўпроқ қаратишмоқда, жумладан хисоб сиёсатида ва бу ҳолат бизнинг фикримизча мукаммаллашмаган собиқ иттифоқ банк тизимининг асоратидир.

Нархсиз рақобат-биринчи навбатда банк-молия хизматларининг сифатини ошириш билан боғлиқ. Сифатнинг муҳим аҳамияти молия-банк хизматларини таклиф этувчи муассасаларнинг рентабеллигини таъминлайди: сифатнинг ошиши мижозлар оқимини кучайтиради ва хизматларнинг катта ҳажмда реализация бўлишини таъминлайди, юқори малакали ва ҳамжихат хизмат кўрсатиш банкларнинг кўп сонли мижозларга эга бўлиш мезони хисобланади.

Шуни ҳам таъкилаш лозимки, хизматлар сифатини белгиловчи асосий мезонлар ишлаб чиқариш соҳасида етарли даражада кенг ёритилган. Банк хизматлари сифатини белгиловчи мезонлар замонавий банк амалиёти ва назариясида хануз тўлалигича ифодаланган эмас, ривожланган ғарб мамлакатларида ушбу мезонлар умумий ҳолда тан олинган ва ягона фикрга кела олган эмас. Шунга қарамасдан банк хизматлари сифатини тадқиқ қилишда методологик ёндашган ҳолда бу муаммонинг икки жихатини ажратиб кўрсатиш лозимдир. Булар: банк нуқтаи назаридан ва миқроз нуқтаи назаридан қараш.

Банкнинг ўзи учун сифат кўрсаткичи: ички иш жараёнларининг тезлиги, хатоларни тузатишга кам харажатлар сарфланиши, меҳнат жараёнларининг самарадорлиги, меҳнатнинг унумдорлиги, ходимларнинг мотивация даражаси, кредит рисқи даражасива банк хизматларини яратишга сарфланган харажатлар миқдори ҳисобланади.

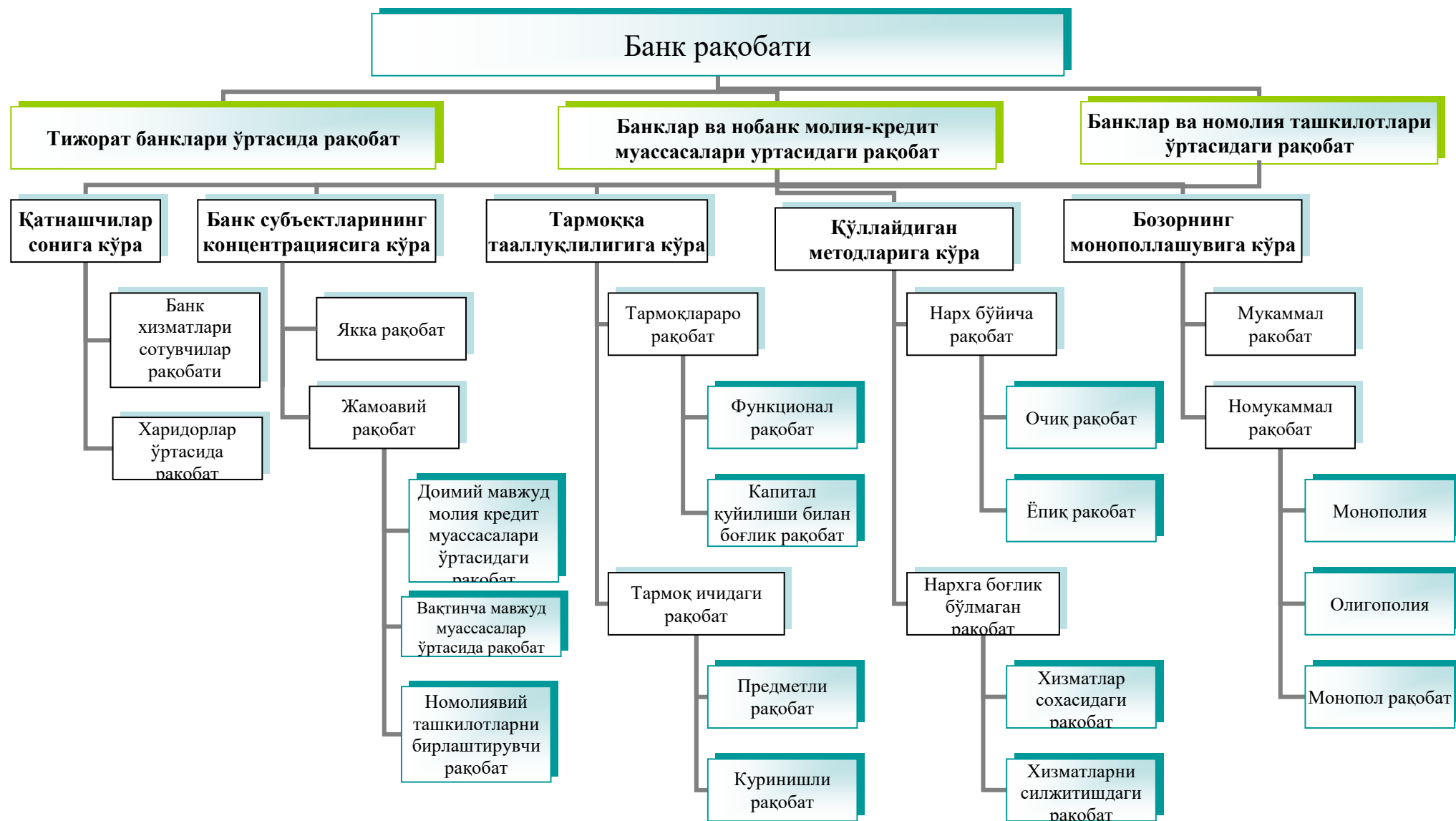
Миқроз нуқтаи-назаридан банк хизматларининг рақобатбардошлиги: хизмат кўрсатиш тезлиги, амалга оширилаётган операцияларнинг амалга оширилиш даражаси, хатоликлар ва ноаниқликлар мавжудлиги, банкнинг хизмат кўрсатиш давомийлиги, маслаҳат бериш сифати хизматлар ассортименти, банкнинг жойлашуви, филиаллар тармоғининг ривожланганлиги ва бошқалар.

Бозорнинг монополлашувига кўра банк рақобатининг мукаммал ва номукаммал рақобати фарқланади..

Мукаммал рақобат – бу ҳеч қандай чекланмаган рақобат бўлиб, бозорда бир турдаги хизматларни таклиф этувчи кўп сонли майда бозор субъектлари фаолият олиб борган тақдирда мавжуд бўлади ва нарх бўйича рақобатни амалга оширишади.

Номукаммал рақобат— бу бозорда бир ёки бир нечта субъектларнинг ҳукмронлик қилиши орқали юзага келадиган рақобатдир. Номукаммал рақобатни уч турга бўлишимиз мумкин: соф монополия, олигополия, монопол рақобат.

Шуни таъкидлаб ўтишимиз лозимки, бугунги кунда мамлакатимиздаги банк хизматлари бозори хориж мамлакатлари каби дифференцияланган олигополия моделига ёндашади. Шу тарзда молия-банк хизматлари бозорида бозор субъектлари ўзларининг рақобатустунлигини таъминлаш мақсадида рақобат курашининг турли шакллари қўллашади.



2-расм. Банк рақобатининг шакллари ва даражаси²¹.

²¹ <http://yandex.ru/картинки по конкурентоспособности банковских услуг/> 1307191413_3.gif

Молия-банк хизматли бозорида рақобатнинг шакллари тавсиф берар эканмиз, бунда уларнинг товар бозоридаги рақобатга нисбатан қуйидаги асосий фарқли жihatларини кўрсатиб ўтишимиз мумкин:

- молия-банк хизматлари бозорида рақобатчи сифатидан фақатгина тижорат банклари эмас, балки, молия-банк хизматлари кўрсатувчи муассасалари ҳам иштирок этишлари мумкин;

- рақобат мухити кўп сонли бозор муносабатларини ўз ичига олган ҳолда, баъзи банклар харидор сифатида ва бир вақтининг ўзида мижоз сифатида иштирок этади;

- молия-банк хизматлари бир-бирини тўлдириши ва ўрнини босиши мумкин, лекин уларга ташқи рақобатчи хизматлар мавжуд эмас;

- нарх бўйича рақобатнинг чегараланганлиги банк хизматлари таклиф қилувчи молия муассасалари учун кўрсатилаётган хизматларнинг сифатини узлуксиз равишда ошириб боришни тақозо этади;

- банк хизматларининг сифатини таҳлил этиш, нархсиз рақобатнинг асосий мезони бўлган мижозларнинг хошиш-истаги асосий ўринни эгаллайди;

- молия-банк хизматлари бозори дифференциацияланган олигопогия ҳисобланади.

1.3. Иқтисодиёт ривожланишининг ҳозирги босқичида банк ва банк хизматлари рақобатбардошлигини оширишнинг объектив зарурлиги

Иқтисодиётнинг рақобатбардошлигини ошириш муаммоларининг долзароблиги мамлакатнинг маълум иқтисодий босқични эгаллаганлиги билан боғлиқ. Мамлакатимиз иқтисодий ва ижтимоий тараққиётнинг бир неча босқичини босиб ўтди ва ривожланишнинг модернизация ёки сифат босқичига ўтишга қараб интиломоқда. 1990-йилларда ташкил этиш, бозор муносабатларини қуриш жараёни кечди. Бугунги кунга келиб мамлакатимизда иқтисодий ислохотларнинг муҳим босқичлари амалга оширилди. Бугунги кундаги замонавий босқич мамлакатимизда саноат-инновацион жараёнларни ривожлантириш билан чамбарчас боғлиқ. Мамлакат иқтисодиётини мукаммаллаштириш ва самарадорлигини ошириш мақсадида юртбошимиз И.А. Каримов томонидан иқтисодиётни модернизация қилиш, ишлаб чиқаришни диверсификациялаш, ЯИМ таркибида соҳалар улушини ошириш, юқори қийматли маҳсулотларни ишлаб чиқариш ва таркибий ўзгаришларни амалга ошириш масалалари киритилди. Банк тизимини қўллаб-қувватлаш, ишлаб чиқаришни модернизация қилиш, техник янгилаш ва диверсификация қилиш, инновацион технологияларни кенг жорий этиш - Ўзбекистон учун инқирозни бартараф этиш ва жаҳон бозорида янги марраларга чиқишнинг ишончли йўлидир. ... Бизнинг кейинги йилларда экспорт соҳасида қўлга киритган ютуқларимиз, аввало, мамлакатимиз иқтисодиётини тубдан таркибий ўзгартириш ва диверсификация қилиш, қисқа муддатда биз учун мутлақо янги, локомотив ролини бажарадиган тармоқларни барпо этиш, ишлаб чиқаришни модернизация қилиш, техник ва технологик янгилаш дастурларини амалга ошириш, замонавий бозор инфратузилмасини шакллантириш борасида ўз вақтида бошланган, чуқур ўйланган ва узоқ истиқболга мўлжалланган ишларимизнинг натижасидир.²²

²² Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. – Т.: Ўзбекистон, 2009 й

Жахон Иқтисодий Форуми((The Global Competitiveness Report 2010-2011), маълумотларига кўра, МДХ мамлакатлари (Белоруссия ва Туркменистондан ташқари) глобал рақобатбардошлик индексига кўра ўртача 84 ўринда туради ва дунё бўйича ўртача кўрсаткичдан анча пастдир.(дунё бўйича 131 мамлакат бўйича ўртача кўрсаткич 66 га тенг). Мамлакатимиз умумий кўрсаткич бўйича 62 ўринни эгалласада, жон бошига ЯИМ бўйича 139 уринни, инсон ресурслари потенциали бўйича 119 ўринни, макроиқтисодий барқарорлик бўйича 103 ўринни, молия бозорининг ривожланиши бўйича 115 ўринни, технологик даражаси бўйича 84 ўринни, корхоналарнинг рақобатбардошлиги бўйича 59 ўринни эгаллайди²³.

Бугунги кунда дунёнинг ривожланиш даражаси жуда юқори ва Ўзбекистоннинг бунга етишиб олиши учун жуда катта машақат талаб қилинади. Тараққий этган индустрия ва янги инновацион дастурларни ўзлаштириш биздан кўп меҳнат ва вақтни талаб этади. Мамлакатимизни дунёнинг энг рақобатбардош 50 давлати қаторига қўшиш биринчи навбатда рақобатбардошликни оширишнинг инновацион механизмларини ишлаб чиқишни тақозо этади.

Жахон иқтисодиётининг кучли тараққий этиши техник-технологик факторлар билан характерланади. Бу факторлар кўпгина мамлакатлар учун иқтисодий ўсишнинг асосий моддий манбаи бўлиб қолмоқда. Жумладан банк соҳасида ҳам янги технологияларнинг жорий этилиши ишлаб чиқариш самарадорлигининг ошишида, кўрсатилаётган хизматлар сифатининг ошишига, шу билан бирга банкларнинг рақобатбардошлигининг гарови бўлиб қолмоқда.

Бироқ бозор муносабатларига ўтиш мамлакатимиз банк тизимида банк хизматлари ва маҳсулотларининг нечоғлик тор ассортиментга эга эканлигини, уларда қўлланилаётган технологияларнинг самардорлигининг пастлигини кўрсатиб берди ва шу билан биргаликда банк маҳсулотлари ва хизматларининг сифат ва хавфсизлик жihatларида бир қатор муаммоларни

²³ The Global Competitiveness Report 2007-2008. – World Economic Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gcr.weforum.org/>

келтириб чиқарди. Шунинг уун мамлакатимиз банк тизими учун янги технологик жараёнларни киритиш ва банк хизматлари ассортиментини кенгайтириш ва уларнга инновацияларни жорий этиш банк хизматлари сервиси сифатини ошириш билан чамбарчас боғлиқдир²⁴.

Қуйидаги расмда банк муассасаси рақобатбардошлигининг асосий омиллари келтирилган.



1-расм – Банкнинг рақобатбардошлигини ифодаловчи асосий омиллар.

1-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.

Банк хизматларининг рақобатбардошлигини ошириш, уларнинг амал қилишини мувофиқлаштириш ва бозор муҳитида мустахкам ўрин эгаллаш-замонавий иқтисодиётнинг фундаментал муаммоларидан бири. Унинг ечими банк даромадига, кўрсатилаётган хизматларнинг сифатига бозор муносабатларига мувофиқлашиши ва иқтисодий ўсишга боғлиқ.. рақобат бир томондан бозор иқтисодиётини тартибга солишнинг ва корхоналарнинг молиявий нуқтаи назардан бозор муносабатларига мослашувива танланишининг самарали механизмларидан бири сифатида қаралади, бошқа томондан эса бир турдаги махсулот ва хизматлар ишлаб чиқарувчи хўжалик

²⁴ Фатхутдинов, Р.А. Стратегический маркетинг: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа, Интел-Синтез», 2000. – 640 с

юритувчи субъектларнинг юқори даромад олиш мақсадида бозорни эгаллашга қаратилган иқтисодий курашидир²⁵.

Товар ва хизматларнинг рақобатбардошлиги мамлакатларнинг асосий иқтисодий хавфсизлиги бўлиб қолмоқда. Яқин ўтмишга назар ташлайдиган бўлсак, молиялаштириш, малакали техник кадрлар ва инвестицияларнинг етишмаслиги, такрор ишлаб чиқариш жараёнига ўз таъсирини ўтказиб келган эди. Бугунги кунда мамлакатимиз арзон ва малакали ишчи кучи, улкан табиий бойликлари билан рақобатбардошлигини ошириш учун улкан имкониятларга эга.

Иқтисодиётни модернизация қилиш, молиявий инқирознинг салбий оқибатларини юмшатишга қаратилган чора-тадбирларда миллий иқтисодиётларда асосий эътибор банк ва банк хизматларининг рақобатбардошлигига қаратилиши шубҳасиз. Бу муаммо энг биринчи навбатда давлат сиёсати даражасига кутарилади. Жаҳон иқтисодий инқироzi кучайиб бораётган ҳозирги шароитда банк-молия тизими фаолиятини мустаҳкамлаш ва сифат жиҳатидан яхшилаш алоҳида муҳим аҳамият касб этади. ... Банк тизимини ривожлантириш ва мустаҳкамлаш масаласи доимо эътиборимиз марказида бўлиб келмоқда ва бу ўзининг ижобий натижаларини бермоқда. Бироқ, бу борадаги ишларни янада чуқурлаштириш ва кенгайтириш керак. Нега деганда, айнан банклар, таъбир жоиз бўлса, бутун иқтисодиётимизни озиқлантириб турадиган қон томирлари ҳисобланади, мамлакатимизнинг молиявий-иқтисодий барқарорлиги кўп жиҳатдан уларнинг самарали фаолиятига боғлиқ²⁶.

Банкларнинг рақобатбардошлигини таъминлаш нафақат маҳаллий аҳамиятга эга бўлмасдан глобал муаммодир. Ҳозирги кунда рақобатбардошликнинг умум тан олинган тарифи мажуд эмас. Банклар учун рақобатбардошлик жаҳон бозорида глобал стратегияга эга бўлгандагина рақобатлаша олиш маъносини англатади. Кўпгина тадқиқотчилар учун

²⁵ Макконелл, К.Р. С.Л. Брю “Экономикс: принципы, проблемы и политика” пер. с англ. – М. : Республика, 2001. – 400с

²⁶ Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқироzi, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. – Т.: Ўзбекистон, 2009 й

рақобатбардошлик -бу мамлакатнинг ижобий ташқи савдо баланси сифатида тушунилади. Баъзи иқтисодчилар учун рақобатбардошлик махсулот бирлигига сарфланган энг кам ишлаб чиқариш харажатларининг айрибошлаш қиймати сифатида тушунилади. Рақобатбардошлик концепцияси қандай изоҳланишига қарамайлик, мамлакат ичида рақобатбардошлик-бу банк хизматларининг махсулдорлигидир²⁷. Бозор муносабатлари шароитида банкларнинг барқарорлиги ва хаётий цикли уларнинг рақобатбардошлигини таъминлайди. Ушбу мезонларни таҳлили, баҳоланиши ва прогноз қилинишига янада зарурият туғилади. Чунки рақобат курашида албатта ўз рақобат позициясини таҳлил қила олган корхонагина ютиб чиқади.

Бозор иқтисодиёти шароитида фақатгина бошқариш жараёнида янги самарали механизмларни қўллай оладиган ва тез мослаша оладиган рақобатбардош банкларгина фаолият юрита олади. Асосий вазифа унинг рақобатбардошлигини таъминлаш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш ва уни бошқаришга қаратилади.

Банкларда рақобатбардошликни таҳлил қилишга асосланган хўжалик фаолиятини режалаштириш ва бошқаришни ташкил қилиш уларнинг фақат ички бозорда, балки ташқи бозорда ҳам мослашувчанлигини, барқарорлигини, эгилувчанлигини таъминлайди.

Банкларнинг иқтисодий эркинлиги бозор иқтисодиёти шароитида юқори риск, рақобатчилар хулқи, ноиқтисодий омилларнинг бошқарув қарорларининг самарадорлигига таъсир кўрсатиши, бозор конъюктурасининг ўзгарувчанлиги билан характерланади.

Бундай шароитда бошқарув қарорларини қабул қилишдан аввал банкнинг ички ва ташқи муҳитини чуқур таҳлил қилишларини талаб этади. Рақобат бозорида банкларнинг фаолияти-ишлаб чиқарувчи ва харидор тизимини вужудга келтиради ва бунда улар фаол рақобатчилар мавжудлигини эътиборга олган ҳолда ўзлари хоҳлаган хизматларни эмас, мижозлар

²⁷ Шумпетер, И. Теория экономического развития / И. Шумпетер ; пер. с нем. – М. : Прогресс, 2000. – 455 с.

хохлаган хизматларни таклиф қила олишлари керак. Рақобатнинг ривожланишини эътиборга олиб банкларда бозор конъюнктураси, бозор талаби ва хусусияти узлуксиз равишда таҳлил қилиниши лозим. Банк хизматлари устидан қабул қилинаётган қарорлар бозор омилларини тўлиқ эътиборга олинган ҳолда ва тўлиқ таҳлил қилинган ҳолда қабул қилинмоғи лозим. Бозорни бундай таҳлил қилиниши: хизматлар ассортиментини шакллантириш; янги хизмат турларини жорий этиш; банк хусусиятининг ўзгариши; фойдали молиявий қўйилмаларнинг киритилиши каби ютуқларга олиб келади.

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 мавжуд. Бозор муносабатлари шароитида банкларнинг бозордаги мувоффақиятини таъминлашга қаратилган асосий усулларида бири рақобатбардошликни оширишдир. Шуни ҳам таъкидлаш жоизки, глобаллашув шароитида банк ва банк хизматларининг рақобатбардошлигини таъминлашнинг ташкилий иқтисодий тадбирларини ишлаб чиқиш банкларнинг мувоффақият гаровидир.

Банклар томонидан рақобатбардош хизматларни таклиф қилиш банкларнинг ташкилий тузилмасининг янгиланиши, янги кадрлар сиёсатини шакллантирилиши билан боғлиқ.

Банкларнинг рақобатбардошлигини таъминлаш банк менежерлари ва маркетингларининг самарали меҳнатига ҳам боғлиқ. Бу: тадқиқот ва лойиҳалашда ноу-хауларни жорий этиш; маркетинг имкониятларидан кенг фойдалана олиш; хизматлар сифати ва сервис сифати; барча банк бўғинларининг ташаббускорлигида ўз аксини топади.