

ТИЖОРАТ БАНКЛАРИНИНГ РАҚОБАТБАРДОШЛИГИНИ ОШИРИШНИНГ
ДОЛЗАРБ МАСАЛАЛАРИ

*Юлдашева Севара Шухрат қизи -
ТДИУ “Банк иши ва инвестициялар” кафедраси ассистенти*

Аннотация: Ушбу мақолада тижорат банкларининг рақобатбардошлиги оширишда мижозларга кўрсатаётган хизматлар қўламини кенгайтириш, янги банк хизматларини жорий этиш билан бир қаторда банкнинг маркетинг стратегияси пухта ишлаб чиқилган бўлиши лозимлиги ва бу борада тижорат банкларининг рақобатбардош бўла олиш қобилияти билан юқори самарадорликка эришиш тамойиллари ўрганилган.

Калит сўзлар: тижорат банки, рақобат, стратегия, банк маҳсулоти, банк хизматлари.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

*Юлдашева Севара Шухрат қизи -
ассистент кафедр «Банковское дело и инвестиции»
Ташкентского Государственного Экономического Университета*

Аннотация: В данной статье для повышения конкурентоспособности банковской системы, рассмотрены принципы спектр услуг, предоставляемых клиентам коммерческих банков, наряду с внедрением новых банковских услуг, маркетинговая стратегия банка коммерческих банков в связи с этим и должны быть хорошо разработаны принципы для достижения высокой эффективности с возможностью быть конкурентоспособными.

Ключевые слова: банковская система, конкуренция, стратегия, банковский продукт, банковские услуги.

TOPICAL ISSUES OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF COMMERCIAL BANKS

*Yuldasheva Sevara Shuhrat kizi -
Assistant of the Department of Banking and Investments,
Tashkent State Economic University*

Abstract: This article will expand the range of services provided to customers of commercial banks, along with the introduction of new banking services, the bank's marketing of commercial banks in this regard, and should be well-developed principles to achieve high efficiency with the ability to be competitive.

Key words: banking system, competition, strategy, banking product, banking services.

Кириш. Ўзбекистонда рақамли иқтисодиётнинг ривожланиши мамлакатнинг барча соҳадаги рақобатбардошлиги, шу жihatдан тижорат банкларининг ҳам фаолиятини барқарорлаштиришга ижобий таъсир кўрсатади.

Бу борада Президентимиз Ш.М. Мирзиёев Олий Мажлисга Мурожаатномада “Рақамли технологиялар нафақат маҳсулот ва хизматлар сифатини оширади, ортиқча харажатларни камайтиради. Шу билан бирга, мени жуда қаттиқ ташвишга соладиган ва безовта қиладиган энг оғир иллат – коррупция балосини йўқотишда ҳам улар самарали воситадир. Буни барчамиз теран англаб олишимиз даркор[3]” деб алоҳида эътибор қаратиб ўтганлар.

Рақамли иқтисодиётнинг ривожланиши информацион технологияларга заруратни ошириб, тижорат банкларининг рақобатбардошлигини оширишда катта ҳажмдаги ахборотни тўплаш, умумлаштириш ва самарали бошқариш имкониятини яратади.

Ўзбекистон Республикасини 2017–2021 йилларда ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегиясида

тижорат банкларида хизмат кўрсатиш соҳасини жадал ривожлантириш, кўрсатилаётган хизматлар таркибини, замонавий юқори технологик турлари ҳисобига тубдан ўзгартириш устувор вазифалардан бири сифатида белгиланган.[1]

Мавзуга оид адабиётларнинг таҳлили
Тижорат банкларининг банк тизимидаги ўрни мижозга қаратилган стратегиялар асосида ривожланади. Шу жihatдан, мижозларга инновацион замонавий банк хизматларини кўрсатишда банклар ўзаро рақобатлашади. Бу борада, хорижлик иқтисодчи олимлар А.Марданов ва Р.Мунасыпов “Банкларининг асосий мақсадлардан бири, мижозни банкка жалб қилишда тақдим этилаётган молиявий хизматларни кўрсатишдаги ишончлилик ва рентабеллик даражаси, шунингдек, хизмат кўрсатишда талаб қилинган маълумотни етказишдаги тезкорлик ва мижоз эҳтиёжини аниқ тушунишга асосланиши кераклигини таъкидлайди [4]

Яна бир хорижлик иқтисодчи Майкл Портер инновациялар ва рақобатбардошлик ўртасидаги боғлиқликни таҳлил қилишнинг тан олинган услубини ишлаб чиққан. Унинг фикри-

га кўра, мамлакат ичида рақобат қанчалик ривожланган ва ҳаридорларнинг талаблари юқори бўлса, бу мамлакатда фаолият юритаётган ташкилот ва муассасаларнинг ҳалқаро бозордаги муваффақиятга эришиш эҳтимоли шунча юқори бўлишини изохлайди[5].

Ўзбекистонда банкларнинг банк хизматлари бозорида рақобатбардишлигини ошириш масалалари кўплаб иқтисодчи олимлар томонидан ўрганилган. Жумладан, Бобоқулов Т.И., Тоймухамедов И.Р., Бердияров Б.Т., Бекмурова Г.А[6]. ва бошқалар томонидан тадқиқ қилинган.

Шу билан бирга, бугунги рақамли трансформациялашув шароитида тижорат банкларининг рақобатбардошлигини тадқиқ қилиш масалаласи долзарб масалалардан ҳисобланади.

Тадқиқотнинг объекти ва предмети.

Тадқиқотнинг объекти бўлиб республикамызда фаолият юритаётган тижорат банкларининг рақобатбардошликни ошириш билан боғлиқ жараёнлари танланган.

Тадқиқотнинг предмети бўлиб, мавзуга оид иқтисодий адабиётлар Ўзбекистон Республикаси Қонунлари, Вазирлар Маҳкамаси Қарорлари, Президент Фармонлари ва Қарорлари, тадқиқот объекти Марказий банкнинг Статистик бюллетенлари (2017-2021йиллар учун) ҳисобланади. *Тадқиқотнинг мақсади ва вазифалари.* Тадқиқотнинг мақсади бўлиб, тижорат банкларининг рақобатбардошлигини ошириш мақсадида амалий таклифлар ишлаб чиқишдан иборат.

Тадқиқот методологияси. Ушбу мақолани тайёрлашда банкларнинг маркетинг стратегиялари таҳлилий ўрганилди ва барча келтирилган маълумотлар маълум қонун ҳужжатлари ва статистик кўрсаткичлар тариқасида муаллиф томонидан ўрганилди.

Таҳлил ва натижалар. Ҳозирги кунда Ўзбекистон банк тизимида 32 та тижорат банки фаолият олиб бормоқда. Шулардан 13 та банк давлат улуши мавжуд банклар бўлса, 16 та банк хусусий банклар ёки чет эл капитали иштирокидаги банклар ҳисобланади. 2019 йил июль ойидан бошлаб Қозоғистон “Halyk bank”нинг шўъба банки сифатида Тенге банк ўз фаолиятини бошлади. Раумте тўлов хизмати акциялари бошқарув пакетини сотиб олган Грузиянинг ТВС банки жорий йил апрель ойидан банк фаолиятини амалга оширишни бошлади. 2020 йил 26 августда Ўзбекистонда биринчи рақамли банк Анорбанк ўз фаолиятини йўлга қўйди[7].

Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёев 12 майдаги Фармони билан “2020-2025 йилларга мўлжалланган Ўзбекистон Республикасининг банк тизимини ислоҳ қилиш стратегияси[2]” ва уни амалга ошириш бўйича “Йўл харитаси”ни тасдиқлади. Банк тизимида

давлат аралашувини камайтириш, давлат улуши мавжуд банкларни комплекс трансформация қилиш ва уларнинг давлат ресурсларига қарамлигини пасайтириш, хусусий сектор учун молиявий воситачилик даражаси ҳамда молиявий хизматлари оммабоплигини ошириш келгуси беш йилликда банк секторини ислоҳ қилишнинг асосий йўналишларидан ҳисобланади.

Банк активларида хусусий банклар улушини, шунингдек банк секторидан амалга оширилаётган ислохотлар ва трансформация жараёнлари самарадорлигини доимий равишда баҳолаб бориш мақсадида Иқтисодий тадқиқотлар ва ислохотлар маркази томонидан “Банклар фаоллик индекси”ни ишлаб чиқилган[8]. Мазкур индекс иккита субиндексдан иборат:

1. Молиявий воситачилик ва оммабоплик индекси.
2. Банклар фаоллик индекси бўйича рейтинг.

Банкларнинг молиявий оммабоплиги кичик ва ўрта бизнес учун молиявий хизматлардан фойдаланиш имкониятларинининг қай даражада эканлиги ва “банксиз” қолаётган аҳоли қатламини банк секторига жалб қилиш даражасини кўрсатади.

2019 йилда Жаҳон банки томонидан Ўзбекистондаги 1239 корхона ва фирмалар орасида ўтказилган сўров натижаларига кўра, фирмаларнинг фақат 22,2 фоизда банк кредитлари/кредит линиялари мавжуд (Европа ва Марказий Осиё минтақаси учун ўртача кўрсаткич 37,5 фоиз). 15,1 фоиз фирмаларнинг кредит олиш бўйича аризалари рад этилган (Европа ва Марказий Осиё минтақаси учун ўртача кўрсаткич 9,1 фоиз). Ушбу омиллар ҳисобга олинса, банкнинг ҳар бир филиалига тўғри келувчи кредит олган тадбиркорлар сони маълум даражада банк хизматлари оммабоплигини ўлчовчи мезонларидан бири сифатида қаралиши мумкин.

Ушбу йўналишда Ипак йўли банк, Агробанк ва Ҳамкор банк энг юқори кўрсаткичларга эга. Ипак йўли банкнинг ҳар бир филиалига ўртача ҳисобда 548 та кредит олган тадбиркор тўғри келган бўлса, ушбу кўрсаткич Агробанк ва Ҳамкор банкда мос равишда 497 ва 467 тани ташкил этади.

Марказлашган банкларда 10 та энг йирик қарз олувчиларга берилган кредитларнинг жами кредит портфелидаги улуши ўртача 54 фоизни ташкил этади. Хусусан, 2020 йил 1 июнь ҳолатига, ушбу кўрсаткич ЎзКДБ банк, Хай-тек банк, Тенге банк, Равнақ банк, Зираат банк ва Пойтахт банкда нисбатан юқори ҳисобланади.

Давлат улуши мавжуд йирик банклар гуруҳида Ўзмиллий банк ва Асака банк томонидан топ-10 мижозларга берилган кредитларнинг жами кредитларига нисбати 50 фоиздан юқори ҳисобланади. Ушбу гуруҳда 4 та банкда (Турон

банк, Ўзсаноатқурилиш банк, Алоқа банк ва Микрокредит банк) ушбу кўрсаткич 27 фоиздан 39 фоизгача етади.

Рақобатчи банклар орасида фақат Ориент Финанс банкнинг топ-10 мижозлари ҳиссасига кредит портфелининг салкам 50 фоизига яқини тўғри келади.

Давлат улуши мавжуд 4 та энг йирик банкларда иқтисодиётнинг хусусий секторига берилган кредитларнинг улуши нисбатан паст даражада сақланиб қолмоқда. Хусусан, ушбу кўрсаткич Ўзмилий банкда 41 фоиз, Ўзсаноатқурилишбанкда 59,2 фоиз, Агробанкда 56,7 фоиз ва Асака банкда 66,5 фоизни ташкил этади.

Банклар фаоллик индекси бўйича рейтинг. 2020 йил май ойи учун ҳисобланган

“Банклар фаоллик индекси” бўйича рейтингнинг топ-3 лигида Капитал банк, Ҳамкор банк ва Алоқа банк жойлашди.[8]

Ҳозирги кунда, банкларнинг рақобатбардошлигини оширишда банк мижозлари таркиби, чакана ва кичик бизнес, корпоратив мижозлар талаби ва эҳтиёжларини ўрганиш, баҳолаш ва таҳлил қилиш, бошқарув менежментини самарали ташкил қилиш орқали мижозлар учун қулай бўлган таклифларни ишлаб чиқиш ва комплекс хизматлар жорий этиш тизимини яратиш муҳим аҳамиятга эга.

Қуйидаги жадвалда Ўзбекистонда тижорат банкларининг молия бозоридаги мавқеи ва рақобатбардошлик имкониятларини баҳолашнинг SWOT таҳлили келтирилган.

1-жадвал

Ўзбекистонда тижорат банкларининг молия бозоридаги мавқеи ва рақобатбардошлик имкониятларини баҳолашнинг SWOT таҳлили

№	Кучли томонлар (Strengths)	Кучсиз томонлар (Weaknesses)
1	Тижорат банкининг республика деярли барча ҳудудларини географик жиҳатдан қамраб олган филиаллари ва минибанкларнинг мавжудлиги	Филиаллар ва минибанклар тармоғи имкониятидан тўлақонли фойдалана олмаслик
2	Узоқ тарихга эга бўлган банк тажрибасининг мавжудлиги	Замонавий банк хизматларининг тезкорлик билан жорий қилинмаслиги
3	Ташаббускор ва юқори тажрибага эга бўлган кадрларнинг мавжудлиги	Филиаллар даромадлигининг пастлиги
4	Салоҳиятли таъсисчиларнинг мавжудлиги ва уларнинг қўллаб қувватлаши	Кредит портфелининг диверсификацияси пастлиги
	Имкониятлар (Opportunities)	Таҳдидлар (Threats)
1	Диверсификацияланган кенг қамровли мижозлар базасининг мавжудлиги	Кредит портфели таваккалчиликка таъсирчан
2	Банк томонидан янги хизмат турлари кўламини кенгайтириш имконияти	Мижозларга ананавий хизмат кўрсатиш ҳисобидан даромадларнинг кескин қисқаришига олиб келиши мумкин
3	Замонавий информация технологиялар ва дастурларни жорий этиш	Банк тизимидаги рақобат туфайли мижозларнинг бошқа тижорат банкларига ўтиши ва рақобатчи тижорат банклари томонидан ҳудудларда филиаллар тармоғини кенгайтирилиши
4	Халқаро молия институтлари билан доимий алоқаларнинг ўрнатиш	Юзага келиши мумкин бўлган таваккалчиликларни қоплаш бўйича захираларнинг етарли миқдорда шакллантирилмаганлиги

Манба: жадвал муаллиф томонидан шакллантирилган.

Юқоридаги жадвал маълумотлари таҳлилдан тижорат банклари рақобатбардошлигини ошириш учун қуйидаги тадбирларни амалга ошириши лозим деб ҳисоблаймиз:

- аҳоли ва мижозларнинг банк хизмат турларига бўлган муносабатини ўрганиш ҳамда уларнинг банк хизмат турларига бўлган қизиқиши, ишончини орттириш мақсадида маркетинг тизимини такомиллаштириш;
- аҳолига 24/7 тизимида хизмат кўрсатишни кенгайтириш;
- банкларнинг йирик корпоратив мижозларига алоҳида хизмат кўрсатиш тизимини ташкил этиш, хусусан банкнинг бириктирилган ходимлари томонидан мижозларга комплекс хизмат кўрсатиш тизимини жорий этиш;
- халқаро тажрибадан келиб чиққан ҳолда,

жисмоний шахсларга чакана банк хизматлари кўрсатиш бўйича замонавий чакана банк хизматлари марказларини ташкил этиш;

- халқаро пул ўтказмалари фаолиятини кенгайтириш, нуфузли халқаро пул ўтказмалари тизимини кенгайтириш,
- банк хизмат турлари ва маҳсулотларининг сифатини такомиллаштириш, мижозлар учун қулай бўлган онлайн ва автоматик тўловлар хизматлари ва маҳсулотларини жорий этиш;
- савдо фаолиятини молиялаштириш бўйича хизмат турларини такомиллаштириш;
- мижозларнинг банкка ташрифини онлайн тизимида рўйхатга олиш ва қабул қилиш тизимини йўлга қўйиш;
- имконияти чекланган шахсларнинг банк

хизматига бўлган талабини қондириш, уларга банк хизматларидан фойдаланиш учун барча зарур шартшароитларни яратиш, жумладан пандуслар, кар-соқовлар учун онлайн сурдотаржимон, автотранспорт воситаларига қулай тўхтаб туриш жойларини ва бошқа имкониятларни ташкил этиш;

- банк хизматлари сифатини ва уларнинг оммабоплик даражасини мустақил баҳолаш тизимини яратиш.

Хулоса ва таклифлар. Умуман олганда, тижорат банкларининг бирламчи вазифаси мижозларга сифатли хизмат кўрсатишдир. Бу ўз навбатида банкларининг рақобат бозорида мажбурият мустахкамлаши, мижозлар базасини оширишни банклар томонидан замонавий банк маҳсулот ва хизматлари, хусусан, он-лайн хизматлар кўрсатишни жорий қилиш ва ривожлантиришни талаб қилмоқда.

Ўзбекистон Республикасининг 2020-2025 йилларга мўлжалланган банк тизимини ислох қилиш стратегияси[2]да замонавий ахборот-коммуникация технологияларини кенг жорий этиш, тижорат банкларининг бизнес жараёнларини автоматлаштириш ва масофавий банк хизматлари турларини кенгайтириш учун зарур шарт-шароитлар яратиш мақсадида, тижорат банкларини корпоратив трансформация қилиш жараёнида замонавий ахборот-коммуникация технологияларини жорий этиш соҳасида асосий вазифалар белгилаб олинган:

- масофавий банк хизматлари, шу жумладан, контактсиз тўловлар сони ва қамровини кенгайтириш;

- автоматлаштирилган скоринг тизими, рақамли идентификациялаш ва кредит конвейерларидан кенг фойдаланиш;

- банк маълумотлари ва тизимларининг ахборот хавфсизлигини кучайтириш;

- банк соҳасидаги янги концепция ва технологияларни кенг жорий қилиш (финтех, рақамли банк).

Ушбу вазифаларни амалга оширишдан кўзланган мақсад, республикамизда рақамли иқтисодиётни ривожлантириш асносида аҳолининг молиявий ва ҳуқуқий саводхонлигини ошириш, мамлакатимизнинг ҳалқаро майдондаги интеграциясини жадаллаштиришдан иборатдир.

Аҳолига хизмат кўрсатадиган банклар роли фаоллашувининг аҳамияти шундан иборатки, кам ҳаражатлар билан максимал самарага, мижозларнинг банк хизматлари кўрсатишга бўлган эҳтиёжларини тўлақонли қондириш, банк хизматлари доирасини зарур.

Маълумки, банклар тақдим этаётган хизмат турлари кундан кунга янгиланиб такомиллашиб бормоқда. Бу янги инновацион ғояларга асосланган банк маҳсулотлари яралиши мақсадида тинимсиз изланишлар олиб боришни ва юқори сифат даражасида мижозларга хизмат кўрсатишни тақозо этади.

Манба ва фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги фармони. Халқ сўзи газетаси, 2017 йил 8 февраль.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020-2025 йилларга мўлжалланган Ўзбекистон Республикасининг банк тизимини ислох қилиш Стратегияси тўғрисида ПФ-5992-сон Фармони 12.05.2020. <https://lex.uz/docs/4811025>
3. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномаси. 25.01.2020 й. <https://uza.uz/uz>
4. Марданов А., Мунасыпов Р. Клиент-ориентированная стратегия управления в банковской деятельности. //Банки и технологии, №4, 2004 г.
5. Майкл Портер. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. 5- издание. Издательство-Альпина Паблишер, 2016 г. 456 с
6. Бекмуродова Г.А. Тижорат банкининг мижозларга йўналтирилган стратегиясининг самарадорлиги. “Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар” илмий электрон журнали. № 3, май-июнь, 2017 йил
7. Ўзбекистон Республикаси Марказий банки маълумоти
8. <https://review.uz/oz/post/iqtisodiy-tadqiqotlar-va-islohotlar-markazi-banklar-faollik-indeksini-ishlab-chiqdi>

БАНКЛАРДА КРЕДИТ РИСКЛАРНИ СКОРИНГ РЕЙТИНГ ТИЗИМИ ОРҚАЛИ БАҲОЛАШ

Тошпулатов Даврон Акрмович -
“Ўзбекистон ипотекани қайта молиялаштириш компанияси” АЖ Риск менежер, PhD

Аннотация. Мақолада тижорат банкларида кредит сўраб мурожаат қилган мижозларнинг ҳамда кафилик тақдим этаётган юридик шахслар, яқка тартибдаги тадбиркорлар ва жисмоний шахсларнинг кредитга лаёқатлилиги даражасини аниқлаш зарур учун бўладиган турли хил кўрсаткичлар келтирилган. Шу билан бирга мижозларнинг кредитга лаёқатлилигини аниқлаш бўйича илмий адабиётларда маҳаллий ва хорижий олимларнинг фикрлари таҳлил қилинган. Шунингдек юзага келиши мумкин бўлган кредит рискларини камайтириш бўйича илмий таклиф ва хулосалар берилган.

Таянч сўзлар; Скоринг, кредитга лаёқатлилиги, соф фойда, ялпи фойда, сотишдан соф тушум, кредитга лаёқатлилиги.