

VOLUME-5, ISSUE-9

СОДЕРЖАНИЕ И ПОКАЗАТЕЛИ МЕЖБАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ И
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Курбанов Эргаш Рустамович,

соискатель Ташкентского государственного экономического университета

E-mail: qurbanov@mail.ru

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные вопросы определения сущности понятий «межбанковская конкуренция» и «конкурентоспособность коммерческого банка», проводится сравнение точек зрения разных авторов в рамках правовой и экономической составляющей данной дефиниции. Анализ банковского сектора показал, что в банковском секторе Республики Узбекистан наблюдается как стабильность, так и ряд сложностей, требующих внимания. Необходимость улучшения ликвидных позиций и финансовой устойчивости является ключевым моментом для обеспечения доверия со стороны клиентов и инвесторов. В связи с этим в статье освещаются результаты обновленного рейтинга 36 коммерческих банков страны на основе «Индекса активности банков».

Ключевые слова: банки, банковская деятельность, коммерческие банки, межбанковская конкуренция, конкурентоспособность коммерческого банка, рейтинг банков, индекс активности банков, финансовое посредничество, финансовая доступность, качество активов, доходность, эффективность управления, ликвидность.

CONTENT AND INDICATORS OF INTERBANK COMPETITION AND
COMPETITIVENESS OF COMMERCIAL BANKS

Abstract: The article discusses current issues of defining the essence of the concepts of "interbank competition" and "competitiveness of a commercial bank", comparing the points of view of different authors within the framework of the legal and economic component of this definition. An analysis of the banking sector has shown that the banking sector of the Republic of Uzbekistan has both stability and a number of difficulties that require attention. The need to improve liquid positions and financial stability is key to ensuring the trust of clients and investors. In this regard, the article highlights the results of the updated rating of 36 commercial banks in the country based on the "Bank Activity Index".

Key words: banking, banking activities, commercial banks, interbank competition, competitiveness of a commercial bank, bank rating, bank activity index, financial intermediation, financial accessibility, asset quality, profitability, management efficiency, liquidity.

ВВЕДЕНИЕ.

VOLUME-5, ISSUE-9

Наблюдая ход реформ, происходящих в банковской системе Республики Узбекистан в последние годы, мы убедились, что важным вектором модернизации банковской системы выступает – налаживание эффективного функционирования межбанковской конкуренции и обеспечение конкурентоспособности коммерческих банков.

В современных условиях повышение эффективности функционирования межбанковской конкуренции и обеспечение конкурентоспособности коммерческих банков признается в Республике Узбекистан стратегической задачей, решение которой позволит удовлетворить ожидания общества, бизнеса, государства. Указом президента Республики Узбекистан №УП-5992 от 12 мая 2020 г. утверждена «Стратегия реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020-2025 годы». Стратегия разработана с учетом основных выводов и рекомендаций Всемирного банка по результатам изучения текущего состояния банковской системы страны. Стратегия определяет цели, задачи и приоритеты развития банковской системы, направления трансформации и реформирования банковской системы в период 2020-2025 гг., пути поиска возможных решений на основе опыта трансформации финансового сектора зарубежных стран и с учетом мировых тенденций в финансовой сфере.

В целях оценки успешности прилагаемых усилий и своевременности достижения поставленных целей по реформированию банковского сектора, принятая Стратегия включает в себя следующие целевые показатели:

- 1) повышение доли активов банков, без государственной доли в общем объеме активов банковской системы с текущих 15% до 60% к 2025 г.;
- 2) повышение доли обязательств банков перед частным сектором в общем объеме обязательств с текущих 28% до 70% к концу 2025 г.;
- 3) привлечение к 2025 г. не менее трех стратегических иностранных инвесторов, обладающих надлежащим опытом, знаниями и репутацией, в капиталы не менее трех банков с долей государства;
- 4) повышение доли небанковских кредитных организаций в общем объеме кредитования с текущих 0,35% до 4% к 2025 г. [1].

Реформирование банковской системы в Узбекистане осуществляется по следующим четырем направлениям.

1. Повышение эффективности банковской системы. Этот ключевой фактор обеспечит растущие потребности клиентов в доступных и качественных финансовых услугах.
2. Обеспечение финансовой стабильности банковской системы. Данное направление является базовым условием успешной реализации трансформации и укрепляет доверие клиентов.
3. Снижение государственной доли в банковском секторе. В этом процессе реализуется комплексная трансформация коммерческих банков с внедрением новых

VOLUME-5, ISSUE-9

цифровых технологий.

4. Доступность и качество финансовых услуг для уязвимых слоев населения и для субъектов малого бизнеса. Непрерывность дистанционных услуг и активизация деятельности небанковской кредитной системы.

В «Стратегии развития Нового Узбекистан на 2022-2026 годы», утвержденной Указом Президента Республики Узбекистан от 28 января 2022 года № ПФ-60 вопросам модернизации банковской системы страны отведена важная роль в обеспечении их ликвидности, с одной стороны, за счет межбанковской конкуренции, с другой – за счет факторов обеспечения их конкурентоспособности на рынке банковских услуг [2].

О значимости обеспечения высокоэффективной межбанковской конкуренции и конкурентоспособности коммерческих банков говорится и в ежегодных посланиях Президента Республики Узбекистан Олий Мажлису, что находит выражение в разработке стратегических программ и задач, нацеленных на гармонизации интересов агентов финансового сектора, регионов и поставщиков банковских услуг.

Ориентация банков на сравнительные преимущества в межбанковской конкуренции за ресурсы и рынки сбыта, предопределяет обоснование методов оценки конкурентоспособности финансовых институтов и факторов, влияющих на разработку конкурентной стратегии.

В связи с тем, чтоб с минимальными сроками и наименьшими затратами достигнуть поставленных целей. Коммерческие банки, как правило, фокусируют свои усилия в условиях межбанковской конкуренции на трех главных направлениях повышения конкурентоспособности: клиентах, внутренних процессах, в условиях не останавливающегося процесса совершенствования профессиональных компетенций работников, постоянного повышения их подготовки, добиваются динамики и приверженности к кампании у каждого сотрудника.

В условиях постоянных исследований в данной области, акцент ставится на финансовые результаты банковских структур, что считается наиболее перспективным с точки зрения финансовой конкурентоспособности. Однако выживание и развитие банков в межбанковской конкуренции зависит не только от финансовой модели банка, но и от управленческих процессов. В связи с этим особенно актуальными являются проблемы межбанковской конкуренции в условиях структурной перестройки национальной финансовой системы, приоритетом которой является повышение конкурентоспособности коммерческих банков.

Основная часть.

Монополизм госбанков приводит к оказанию не всегда выгодных для населения услуг. В Республике Узбекистан, учитывая мировой опыт, приватизация крупных банков осуществляется в два этапа. На первом создаются институциональные основы, а на

VOLUME-5, ISSUE-9

втором - полная реализация государственной доли зарубежным стратегическим партнерам. Институциональные преобразования банков отражаются в совершенствовании корпоративного управления, повышении качества и расширении спектра банковских услуг, во внедрении современных информационных технологий и развитии кадрового потенциала. При внедрении информационно-коммуникативных технологий предусматривается: увеличение количества и охвата дистанционных банковских услуг, в том числе бесконтактных платежей; широкое применение автоматизированной скоринговой системы, цифровой идентификации и кредитного конвейера; повышение информационной безопасности банковских данных и систем; внедрение новых концепций и технологий в банковской сфере (финтех, маркетплейс, цифровой банкинг) [1].

Исследование и анализ показывают, что Узбекистану для развития банковской сферы необходимо:

- 1) обеспечить прозрачность и достоверность банковской сферы для клиентов путем трансформации к цифровым технологиям;
 - 2) расширить перечень и повысить качество банковских онлайн-услуг, активно включая небанковские коммерческие организации в этот процесс наряду с коммерческими банками;
- поднять уровень ликвидности и достаточности собственного капитала банковского сектора за счет эмиссии ценных бумаг.

После успешного завершения трансформации банков на втором этапе осуществляется приватизация государственных долей посредством ценных бумаг стратегическим инвесторам, обладающим большим опытом, знаниями и репутацией в данной сфере. В частности, предусматривается трансформация и приватизация крупных банков АКИБ «Ипотека-банк» и АКБ «Узпромстройбанк» (при содействии Международной финансовой корпорации), АКБ «Алокабанк» (Европейский банк реконструкции и развития, Азиатский банк развития), АКБ «Асака» (Европейский банк реконструкции и развития), а также АКБ «Кишлок курилиш банк» и АКБ «Турон банк» с привлечением международных финансовых институтов и консалтинговых компаний, с рассмотрением вопроса об их слиянии. В результате повышается конкурентоспособность в банковской сфере. Но, учитывая социальное расслоение населения и его потребности в банковских услугах, государственное участие будет сохранено в трех банках: АО «Нацбанк», АКБ «Агробанк» и АКБ «Микрокредитбанк».

Анализ банковского сектора, проведенный центром экономических исследований и реформ (ЦЭИР) показал, что в банковском секторе Узбекистана наблюдается как стабильность, так и ряд сложностей, требующих внимания. Необходимость улучшения ликвидных позиций и

VOLUME-5, ISSUE-9

финансовой устойчивости является ключевым моментом для обеспечения доверия со стороны клиентов и инвесторов.

Если в 2017 году в банковскую систему Республики Узбекистан входило 28 коммерческих банков, то к 2025 году их число увеличилось до 36. Все перечисленные банки предоставляют аналогичные банковские услуги: кредитование, депозитные операции, денежно-кредитные услуги и банковские услуги (табл.1).

Таблица-1.**СВЕДЕНИЯ**

о функционирующих в Республике Узбекистан коммерческих банках на начало 2025 года (млрд.сумов)

№п/п	Наименование банка	Актив		Кредит		Капитал		Депозит	
		сумма	доля, %	сумма	доля, %	сумма	доля, %	сумма	доля, %
Всего:		751 736	100%	525 887	100%	112 989	100%	297 396	100%
Банки с гос.участием		497 436	66%	363 939	69%	70 183	62%	150 648	51%
1	Миллийбанк	135 399	18%	107 289	20%	18 837	17%	37 844	1
2	Узсаноатқурилиш	86 805	12%	63 996	12%	9 639	9%	18 834	2
3	Агробанк	77 126	10%	59 641	11%	12 398	11%	18 885	3
4	Асака банк	57 314	8%	38 206	7%	6 636	6%	15 483	4
5	Халк банки	46 194	6%	30 045	6%	7 992	7%	23 926	5
6	Бизнесни ривожлантириш банки	33 017	4%	22 696	4%	5 325	5%	10 573	6
7	Микрокредит банк	24 070	3%	17 703	3%	4 829	4%	7 396	7
8	Алока банк	20 244	3%	11 862	2%	2 609	2%	12 538	8
9	Турон банк	17 267	2%	12 501	2%	1 919	2%	5 169	9
Другие банки		254 300	34%	161 948	31%	42 806	38%	146 747	49%
10	Ипотека банк	50 737	7%	34 437	7%	7 400	7%	24 352	8%
11	Капитал банк	45 730	6%	30 937	6%	5 361	5%	35 299	12%
12	Хамкор банк	26 933	4%	18 994	4%	5 044	4%	10 929	4%
13	Ипак йули банк	22 848	3%	14 205	3%	3 571	3%	11 196	4%
14	Ориент Финанс банк	16 205	2%	12 330	2%	3 012	3%	10 475	4%
15	Инвест Финанс банк	11 668	2%	7 585	1%	1 382	1%	8 589	3%
16	УзКДБ банк	10 739	1%	3 292	1%	1 804	2%	6 040	2%
17	Траст банк	10 404	1%	5 617	1%	2 829	3%	7 096	2%
18	Давр банк	9 034	1%	6 834	1%	1 365	1%	3 574	1%
19	Анор банк	8 975	1%	6 678	1%	988	1%	7 630	3%

VOLUME-5, ISSUE-9

20	Тибиси банк	8 931	1%	6 885	1%	2 017	2%	4 666	2%
21	Азия Альянс банк	7 352	1%	3 723	1%	1 115	1%	5 567	2%
22	Тенге банк	6 681	1%	3 847	1%	1 285	1%	2 170	1%
23	Зираат банк	4 034	1%	2 058	0%	654	1%	1 963	1%
24	Октобанк	3 075	0%	49	0%	698	1%	2 051	1%
25	Универсал банк	3 017	0%	1 492	0%	575	1%	2 116	1%
26	Гарант банк	1 931	0%	839	0%	350	0%	1 096	0%
27	Хаёт банк	1 355	0%	833	0%	303	0%	974	0%
28	Узум банк	827	0%	78	0%	474	0%	62	0%
29	Апекс банк	791	0%	192	0%	336	0%	345	0%
30	Мадад инвест банк	641	0%	334	0%	437	0%	91	0%
31	Садерат банк Иран	562	0%	16	0%	498	0%	51	562
32	АВО банк	459	0%	248	0%	436	0%	16	459
33	Смарт банк	452	0%	20	0%	354	0%	75	452
34	Пойтахт банк	424	0%	286	0%	175	0%	177	424
35	Янги банк	322	0%	140	0%	173	0%	147	322
36	Евразийский банк	174	0%	0	0%	172	0%	0	174

В условиях модернизации финансовой системы от уровня развития финансовых зависит уровень конкурентоспособности экономики страны. Развитие качества финансово-банковских услуг позволит стране соответствовать требованиям экономического роста в ближайшие 50 лет, то есть эффективно развиваться в условиях нового технологического уклада [3, с. 38].

В тоже время повышение качества финансовых институтов, являющееся основой роста национальной конкурентоспособности, является и главной целью структурных трансформаций в финансовой сфере, необходимой для обеспечения устойчивого долгосрочного экономического роста [3, с. 31].

Функционирование экономической системы основывается на рыночных механизмах – конкуренции и конкурентной борьбе – эти категории в рыночном хозяйстве являются ключевыми.

Конкуренция традиционно рассматривается в трех аспектах: *поведенческом* (как борьба за клиента на конкурентном рынке), *структурном* (определяется степень свободы покупателя и продавца на рынке и методы выхода из него), *функциональном* (соперничество старого с новым). При этом как механизм саморегуляции и развития рынков товаров и услуг традиционно

VOLUME-5, ISSUE-9

рассматривается в научной литературе применительно к товарным рынкам. Межбанковская конкуренция исследована значительно меньше.

К понятию «конкурентоспособность банка» имеется ряд подходов, согласно одному из них: конкурентоспособность – сущность предмета, определяющее степень потребности в сопоставлении с оптимальными подобными объектами на этом же рынке. Конкурентоспособность – способность объекта с успехом конкурировать с аналогами в условиях определенного рынка. Конкурентоспособность банка, производящего продукт (услугу) относятся друг к другу как часть и целое.

Основными показателями, характеризующими уровень конкурентоспособности, являются: доля рынка, доходность (прибыль), финансовая устойчивость. При этом, анализируя позицию того или иного банка на конкурентном рынке, из перечисленных показателей чаще всего используют показатель доли рынка. Необходимо особо отметить, что он несет в себе две основные функции:

- показывает успешно ли конкретный банк обслуживает целевой рынок или ту или различную долю рынка в настоящее время;
- развивает его рыночные конкурентные преимущества. Сегмент финансового рынка является главнейшим стратегическим активом банка, стимулирующим банк, для повышения уровня его обслуживания по сравнению с конкурентами. Уровень рыночной доли банка вторичен по отношению к величине его конкурентного потенциала. Увеличение конкурентного потенциала непременно приведет к росту доли рынка. Показатель доли рынка, а также динамика ее роста (снижения), бесспорно, имеют важнейшее значение для определения уровня конкурентоспособности банка, и для оценки эффективности реализуемой им стратегии [4, с. 218–222].

Структурировав мнения многих ученых, можно предложить авторскую дефиницию: *конкурентоспособность банка* – происходящий динамический процесс соперничества коммерческих финансовых институтов и банков, в результате которого все составляющие пытаются обеспечить прочные результаты в условиях рынка кредитования и оказания финансовых услуг.

По мнению П. Колесова, в реальной деятельности банка могут проявляться в различных формах [5, с. 28–33]:

1. Репутация банка.
2. Размер уставного капитала.
3. Высокое качество оказываемых услуг.
4. Наличие валютной или генеральной лицензии.
5. Стабильная база клиентов.
6. Корреспондентская сеть.

VOLUME-5, ISSUE-9

7. Платежная система и перечень предлагаемых банковских продуктов и услуг.
8. Сеть филиалов и подразделений, тенденции ее расширения.
9. Эффективная рекламная политика.
10. Квалификация персонала.
11. Эффективный менеджмент.
12. Трудовой стаж работы.

Способность банка соперничать на финансовом рынке напрямую связана с конкурентоспособностью банковского продукта, а также комплексом хозяйственной деятельности, которые влияют на исход конкурентной борьбы. В этой связи следует отметить и другой существующий подход к конкурентоспособности, как к характеристике банковского продукта, показывающей его отличие от аналогичного продукта, предлагаемого конкурентами, как по возможности удовлетворения конкретной общественной потребности, так и по себестоимости данного продукта.

При определении места банка на конкурентном рынке, оценке его надежности и эффективности функционирования, важнейшими являются следующие количественные показатели: прибыль и рентабельность банка, величина уставного фонда и резерва, структура активов и пассивов, доля на рынке кредитов и депозитов, количество разрешенных операций, уровень процентных ставок и т.п. Эти и другие показатели применяются для определения уровня его конкурентоспособности и позиции в рейтинге [6].

В текущих условиях любой банк, который стремится стать конкурентоспособным, современным и эффективным, должен быть клиентоориентированным, т. е. таким, в котором клиент на каждом этапе взаимодействия с банком получает поддержку и удовлетворение своих потребностей и где своевременно и на высоком уровне решаются задачи привлечения, удержания, развития клиентов.

Клиенты относятся к банку с доверием, в том случае, если имеют несложный, недорогой и постоянный доступ к объективной информации о деятельности банка, в частности, о размере чистых активов и динамике доходов. Модель доверия клиентов к банку можно выразить в виде следующей формулы:

$$\text{Доверие} = \text{чистые активы} + \text{устойчивость доходов} \\ + \text{качество информации} \quad (1)$$

Все зависимости здесь прямые – при увеличении трех показателей: объема, стабильности валовой выручки и структуры информации, – лояльность клиентов к банку увеличивается.

Формула модели удобства для клиентов выглядит следующим образом [6]:

VOLUME-5, ISSUE-9

Удобство= география рынка + спектр продуктов (услуг) + издержки+ качество
(2)

С увеличением географии деятельности банка, ростом качества и расширением перечня предоставляемых услуг привлекательность банка для клиента растет.

На успех или провал нового, или имеющегося банковского продукта на рынке оказывают влияние и другие факторы: маркетинговая деятельность банка, имидж, предлагаемый уровень обслуживания и др. Но, несмотря на важность данных показателей деятельности банка для обеспечения конкурентоспособности, первоочередными являются качество и стоимость банковских продуктов. Поэтому формула конкурентоспособности выглядит так [6]:

Конкурентоспособность = качество+ стоимость банковского продукта+ уровень обслуживания
(3)

Существуют различные способы измерить конкурентоспособность банков. Так, С.М. Дробышевский, С.А. Пащенко предполагают, что оценка конкурентоспособности банка должна основываться на следующих показателях [7, с. 191–192]:

- потребность в реальных и будущих капиталовложениях, как по предприятию в целом, так и по отдельным видам продукции (услуг) и конкретным рынкам;
- перечень конкурентоспособной продукции, ее структура, объем и стоимость («продуктовая дифференциация»);
- структура рынков или их сегментов для каждого продукта («рыночная дифференциация»);

Для определения уровня конкурентоспособности банка необходимо сравнить его положение с положением действующих конкурентов на конкретном рынке. Рейтинг банков позволяет выявить основных конкурентов на кредитном рынке. Упрочнению позиции банка на рынке банковских услуг содействует не только нахождение банка на лидирующих строчках отечественных рейтингов, но также присвоение банку международных рейтингов.

Так, в частности, Fitch характеризуют ликвидность банков. Рейтинги дефолта эмитента («РДЭ») являют собой относительную оценку возможности дефолта. Краткосрочные кредитные рейтинги показывают вероятность своевременного выполнения обязательств. Индивидуальные рейтинги присваиваются только банкам [6].

Методики рейтинговых агентств охватывают обычно целый комплекс показателей. Рейтинговые агентства также не только ликвидность, качество активов, рисков и управление ими, структуру пассивов, достаточность капитала и прибыльности, но и оценивают его положение на рынке (показатели объема рынка, географии, специализации, размера и структуры клиентской базы) и менеджмент (корпоративное управление, качество отчетности,

VOLUME-5, ISSUE-9

организационная структура). Для кредитоспособности банков также важно иметь возможность получить помощь собственников и государства, в случае недостаточности финансовая устойчивости. Рейтинговые агентства также используют несвойственные для рынка показатели. Так, в частности, Fitch располагает данными портфеля деривативов банка и отражение сделок секьюритизации на кредитоспособности учреждения. Помимо этого, принимается во внимание воздействие общих макроэкономических показателей на способность банков кредитовать, в частности банковского регулирования и надзора, политические факторы, особенности законодательства.

Цель данных рейтингов – оценить собственные позиции банка без учета вероятной внешней поддержки табл. 2 [6].

Таблица 2

Характеристика значений индивидуальных рейтингов банков*

Оценка	Определение	Характеристика
«А»	Исключительно устойчивый банк	Высокие прибыльность, прозрачность и устойчивость баланса; большая клиентская база; высокое качество менеджмента, благоприятные экономическая среда и перспективы развития
«В»	Устойчивый банк	Отсутствуют существенные факторы беспокойности. Достаточные прибыльность, прозрачность и устойчивость баланса, большая клиентская база и высокое качество менеджмента, благоприятные экономическая среда и перспективы развития
«С»	Достаточно устойчивый банк	Свойственны один или более факторов, вызывающих беспокойность относительно прибыльности, прозрачности и устойчивости баланса, размера клиентской базы и качества менеджмента, экономической среды или перспектив развития
«D»	Банк, которому свойственны определенные недостатки, связанные	Опасения относительно прибыльности, прозрачности и устойчивости баланса, клиентской базы и качества менеджмента, экономической среды или перспектив развития

VOLUME-5, ISSUE-9

	с внутренними и/или с внешними факторами	
«Е»	Банк, испытывающи й очень серьезные трудности	Низкие показатели эффективности деятельности. Требуется внешняя поддержка

**Примечание: разработано автором на основе исследований.*

Рейтинги поддержки характеризуют возможность, объем и качество внешней поддержки банка при наступлении у нее финансовых трудностей. При присвоении рейтингов принимаются во внимание количественные позитивные и негативные характеристики банков, включая целостность баланса, прибыльность и управление рисками.

В целом, кредитные рейтинги, присваиваемые рейтинговыми агентствами, являются на сегодняшний день наиболее публичным и распространенным свидетельством стабильности банка. Кредитные рейтинги снабжают кредитора или инвестора информацией о рискованности вложенных финансов. Для руководства и общественности кредитные рейтинги являются индикатором эффективности деятельности данного банка. Кредитные рейтинги, в первую очередь, характеризуют то, как банки могут ответить по своим обязательствам – за счет собственных и внешних ресурсов [8, с. 77–81].

В целом, рейтинги – это публичное и распространенное свидетельство стабильности банковских структур. Они снабжают кредитора или инвестора информацией о рискованности вложенных финансов. Высокий рейтинг позволяет убрать барьеры для банка доступа к капиталу и другим ресурсам. Для руководства и общественности кредитные рейтинги являются индикатором эффективности их деятельности. Они в первую очередь, характеризуют то, как банки могут ответить по своим обязательствам – за счет собственных и внешних ресурсов [8, с. 77–81].

Выводы:

1. В настоящих реалиях развитой межбанковской конкуренции на региональных рынках финансовых услуг необходима интеграция банковских структур и институтов не только с финансовыми учреждениями, но и с бизнес-структурами, как реципиентами банковско-финансовых услуг, что позволит банкам, использовать свои конкурентные преимущества на местном рынке. Учитывая то, что конкурентоспособными на рынке являются частные розничные банки или банки, с четко представленной бизнес-моделью и высоким качеством бизнес-процессов, в это же время банки с другой диверсификацией

VOLUME-5, ISSUE-9

деятельности не имеют четкой модели развития, что является негативным фактором для развития финансовой системы региона и создает дополнительные проблемы для повышения их конкурентоспособности. Это предопределяет необходимость формирования и развития теоретической базы для уточнения таких дефиниций как «региональный конкурентоспособный банк», «конкурентоспособность банковских услуг» и пр., что предопределяет условия для исследования процессов, происходящих на конкурентном рынке банковских и кредитных услуг.

2. Межбанковская конкуренция является стимулом для активизации и развития институциональной среды для перехода к устойчивому росту финансовых и нефинансовых показателей коммерческих банков, гармонизирующих финансовые интересы власти и частных инвесторов. С этой целью необходимо создание регионального конкурентоспособного банка, базирующегося на ряде признаков сгруппированных по следующим критериям: ведущее место в регионе по уровню доходности, рациональная структура капитала, частный вид собственности, значительный масштаб и диверсификация, качественный менеджмент, значительный сегмент постоянных клиентов, оптимальный состав привлеченных средств, мотивированный персонал, обновленные основные фонды, обоснованные риски. При создании такого банка или присвоение статуса уже имеющегося в регионе банку необходимо создать эффективную организационную структуру, базирующуюся на бизнес-процессном подходе, и принципах оптимальной скорости банковских операций и услуг, беспристрастности и коллегиальности при принятии решения, гармонизации сбалансированных показателей.

3. Исследование научных подходов и их практическое их использование в развитии уровня конкурентоспособности коммерческих банков позволило констатировать то, что они основаны на использовании определенного, зачастую разрозненного перечня критериев и показателей, которые не сбалансированы с интересами финансового развития региона. При этом мониторинг банков фрагментарен и не точен. Это объясняется, во-первых, большим набором критериев, сложностью сбора информации, во-вторых, закрытостью части информации в соответствии с законодательством о банковской тайне. Необходима выработка показателей оценки банковской конкурентоспособности ключевых сегментах его деятельности, а именно в сегменте клиенты и рынки, персонал, бизнес- процессы и финансовый результат.

4. В экономической и финансовой практике нет единого оценочного механизма определения уровня конкурентоспособности регионального банка, что не позволяет дать объективную характеристику динамики его развития. С этой целью разработан и апробирован методический подход к определению индекса конкурентоспособности региональных банков, что позволило определить их рейтинг и выявить резервы для реализации конкурентных преимуществ в условиях межбанковской конкурентной среды.

В исследовании осуществлено концептуальное обоснование влияния межбанковской конкуренции на уровень конкурентоспособности региональных коммерческих банков, что приводит к необходимости участия финансовых институтов в реализации сбалансированной финансовой стратегии российских регионов и формирование на этой основе системы

VOLUME-5, ISSUE-9

показателей для мониторинга конкурентной позиции коммерческих банков на региональном рынке банковских услуг.

Таким образом, анализируя имеющиеся подходы авторов, нами сформулированы следующие определения:

- **межбанковская конкуренция** – это процесс развития конкурентной среды финансовых институтов на основе расширения и захвата ограниченных финансовых ресурсов, клиентов, инновационных банковских технологий, качественных бизнес-процессов с целью завоевания высокой доли присутствия банка на рынке финансово-банковских услуг;
- **конкурентоспособность банка** – динамичный процесс соперничества коммерческих банков и кредитных институтов, целью которого является прочное положение на рынке банковских и финансовых услуг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Указ Президента Республики Узбекистан № УП-5992 от 12 мая 2020 г. «О Стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020–2025 годы».
2. Указ Президента Республики Узбекистан от 28 января 2022 года № ПФ-60 «Стратегия развития Нового Узбекистан на 2022-2026 годы».
3. Ведев А.Л. Структурная модернизация финансовой системы России / А.Л. Ведев, Ю.А. Данилов, Н.И. Масленников [и др.] // Вопросы экономики. – 2010. – №5. – С. 26–42.
4. Бочкарев С.В. Формирование конкурентоспособной стратегии универсального банка / С.В. Бочкарев, Е.А. Почиковская // Проблемы современной экономики. – 2009. – №3 (31). – С. 218–222.
5. Колесов П.Ф. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества российских банков на современном этапе развития // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2012. – №5. – С. 28–33.
6. Факторы и показатели конкурентоспособности банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zdos.ru/nauka/view_art.php?id
7. Дробышевский С.М. Анализ конкуренции в российском банковском секторе / С.М. Дробышевский, С.А. Пашенко. – М., ИЭПП, 2021. – 196 с.
8. Колесов П.Ф. Модель оценки конкурентоспособности коммерческого банка // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2023 г.). – СПб.: Реноме, 2023. – С. 77–81.
9. Djamalov Kh.N., Abdullayev A.B, (2021). Development Of The Methodology Of Accounting Expertise Of Tax Obligations. *The American Journal of Management and Economics Innovations*, 3(05), p.151-163.
10. Djamalov Kh. N. THREE-DIMENSIONAL SYSTEM FOR ESTIMATING EFFICIENCY AND AGREEMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY PRIORITIES// NOVATEUR PUBLICATIONS JournalNX- A Multidisciplinary Peer Reviewed Journal ISSN No: 2581 - 4230 VOLUME 7, ISSUE 6, June. -2021, p.365-370