

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ
BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ

Əlyazması hüququnda

Əbdülhəsənli Aygün Mütəllim qızının

“Banklararası rəqabət və onun bank xidmətlərinin keyfiyyətinin yüksəldilməsinə təsiri” mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASIYASI

İxtisasın şifri və adı 060403 “Maliyyə”

İxtisaslaşma “Bank işi”

Elmi rəhbər:

i.f.d. T.T.Əliyeva

Magistr proqramının rəhbəri:

i.e.n., dos. Z.H.İbrahimov

Kafedra müdiri

i.e.d., prof. Ə.Ə.Ələkbərov

BAKİ - 2018

M Ü N D Ə R İ C A T

GİRİŞ	3
I FƏSİL. Banklararası rəqabət	
§1.1. Banklararası rəqabət və onun mahiyyəti.....	6
§1.2. Banklararası rəqabətin formaları.....	16
§1.3. Banklararası rəqabətin qanunauyğunluqları.....	28
II FƏSİL. Kommersiya banklarında rəqabətin xüsusiyyətləri	
§2.1. Kommersiya banklarında rəqabətliliyin formalaşması.....	31
§2.2. Banklarda rəqabətliliyin bank xidmətlərinin keyfiyyətinə təsiri.....	40
III FƏSİL. Bank sistemində rəqabət mühiti	
§3.1. Bank sahəsində rəqabətliliyin yeni inkişaf modelləri.....	46
§3.2. Rəqabət mühiti şəraitində Azərbaycanda bankların vəziyyəti.....	53
§3.3. Azərbaycanda bank sektorunda rəqabət mühitinin formalaşmasında beynəlxalq təcrübənin rolu.....	63
NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR	69
ƏDƏBİYYAT SİYAHISI	72
PEZİOME	74
SUMMARY	75
REFERAT	76

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı. Müasir dövrdə bank sahəsi iqtisadiyyatın inkişaf etmiş həlqəsindən biridir. Bank sektoru böyük sürətlə dəyişən şərtlər və qeyri-müəyyənliklər altında fəaliyyət göstərir. Bu dəyişikliklər bankları bir tərəfdən mövcud şəraitə uyğunlaşdırmağa və davamlı olaraq yenilənməyə, digər bir tərəfdən isə onları sıx rəqabət mühiti ilə qarşı-qarşıya qalmağa məcbur edir. Bu səbəbdən banklar öz fəaliyyətini davam etdirmək üçün mövcud dəyişiklikləri nəzərə alaraq rəqabət mühitində üstünlüyü ələ almağa çalışırlar. Banklar arasında olan rəqabət bankların müştərilərə göstərdiyi xidmətlərin keyfiyyətinin artırılmasına da şərait yaradır. Bunun nəticəsində banklar bir-biri ilə rəqabətdə geridə qalmamaq, yeni müştərilər cəlb etmək üçün göstərdiyi xidmətlərin keyfiyyətini artırmağa çalışır.

Tədqiqatın məqsədi və vəzifələri. Dissertasiya işinin əsas məqsədi bank sahəsində rəqabəti araşdırmaq və onun bankların göstərdikləri xidmətlərə təsirini müəyyən etməkdən ibarətdir. Bunula əlaqədar aşağıdakılar yerinə yetirilməlidir:

- ✓ banklararası rəqabət anlayışını və onun mahiyyətini öyrənmək;
- ✓ banklararası rəqabət formalarını müəyyən etmək;
- ✓ rəqabətin qanunauyğunluğunu araşdırmaq;
- ✓ bank sektorunun əsas hissəsi olan kommertiya banklarında rəqabətin necə formalaşdığını təhlil etmək;
- ✓ rəqabətliyin bank xidmətlərinə təsirini öyrənmək;
- ✓ rəqabətliyin modellərini təhlil etmək;
- ✓ rəqabət mühitində bankların vəziyyətini təhlil etmək;
- ✓ bank sektorunda rəqabətin formalaşmasında xarici təcrübələrdən istifadəni araşdırmaq.

Tədqiqatın predmeti və obyektı. Tədqiqatın predmeti dedikdə, müasir şəraitdə banklararası rəqabətin təhlil edilməsi və onun bank xidmətlərinə təsiri ilə bağlı olan məsələlərin müəyyənləşdirilməsi başa düşülür. Tədqiqatın obyektini isə banklar və bank mühitində mövcud olan rəqabət mühiti təşkil edir.

Dissertasiya işinin elmi yeniliyi. Dissertasiya işində elmi yenilik olaraq aşağıdakılar müəyyənləşdirilmişdir:

- bank sektoruna etimadın az olduğunu nəzərə alaraq, dövlət tərəfindən tədbirlər görmək və “maliyyə savadlığı”nı artırmaq;
- faiz dərəcələrinin aşağı salınmasının əhəmiyyətliyi;
- ✓ “müşəri mərkəzli idarəetmə” sistemin yaradılması.

Problemin öyrənilmə səviyyəsi. Bank sektorunda mövcud olan rəqabət və bununla bağlı yaranan bəzi problemlərlə bağlı müxtəlif vaxtlarda həm Azərbaycan, həm də xarici ölkələrin iqtisadçı alimləri tərəfindən bir sıra tədqiqatlar aparılmış, məqalələr dərc edilmişdir. Bununla bağlı ölkəmizin iqtisadçı alimləri Z.Ə.Səmədzadə, Ə.M.Abbasov, Ə.C.Muradov, Ş.H.Hacıyev, Ə.Q.Əlirzayev, D.A.Bağirov, M.M.Bağirov, Z.F.Məmmədov, E.M.Sadıqov, Ş.E.Abdullayev, R.A.Bəşirov və digərlərinin fikirlərinin, yazdıqları kitabların olduqca böyük əhəmiyyəti vardır. Yazılmış bu əsər və kitablarda bank sahəsində aparılan araşdırmaların nəticələri qeyd edilmiş, mövcud vəziyyət haqqında məlumatlar verilmiş və bank sektorunun inkişafı üçün aparılma olan tədbirlər müəyyən edilmişdir.

Dissertasiya işinin nəzəri-metodoloji əsasları. Dissertasiyanın nəzəri-metodoloji əsasını Azərbaycan və dünya alimlərinin bank sahəsində apardıqları tədqiqatlar, onların bank sektorunun təkmilləşdirilməsi ilə bağlı praktiki fikirləri, dövlətin bank sektorunda tətbiq etdiyi siyasət, beynəlxalq təcrübədən istifadə edərək həyata keçirilən tədbirlər, iqtisadi çərçivədə yerinə yetirilən proqramlar və s. təşkil edir.

Dissertasiya işinin təcrübi əhəmiyyəti. Dissertasiya işində təhlil edilən mövzular, araşdırılan məsələlər bank sektorunda rəqabət mühitinin öyrənilməsində, rəqabətliyin formalaşma xüsusiyyətlərinin təhlil edilməsində, rəqabətin müasir bank sektoruna və müşəri ilə bank arasındakı mövcud münasibətə təsirinin müəyyənləşdirilməsində istifadə oluna bilər. Tədqiqat işindən alınan nəticələrin tətbiqinin təcrübi əhəmiyyətli olduqca böyükdür.

Dissertasiyanın informasiya bazası. Dissertasiyanın informasiya bazasını

bizim və xarici ölkə iqtisadçılarının kitabları, müxtəlif iqtisadi məqalə və əsərlər, Azərbaycan Respublikasının “Banklar haqqında” Qanunu, Maliyyə Nazirliyi Nəzarət Palatasının statistik məlumatlar və Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankının hesabatları və bülletenləri, internet materialları və s. təşkil edir.

Dissertasiyanın həcmi. Dissertasiya işi giriş, üç fəsil, nəticə və təkliflər və ədəbiyyat siyahısından ibarətdir.

I FƏSİL. Banklararası rəqabət

§1.1. Banklararası rəqabət və onun mahiyyəti

Bank mühitində rəqabət, “bankların mövcudluğunu qorumaq və öz fəaliyyətində müvəffəqiyyətli olmaq üçün digər banklarla həyata keçirdikləri yarış”dır. Sözü gedən yarış bankların varlıqlarını davam etmək üçün etdikləri və ya edəcəkləri bütün fəaliyyətlərin məcmusudur. Bu çərçivədə rəqabəti qeyri-real və sadə formalarda təyin edirlər. Halbuki, banklar rəqiblərinin qabiliyyətlərini və reaksiyalarını tam və dəqiq müəyyən edə bilmirlər. Belə ki, bəzi banklar rəqabətin mənbələrini ifadə etməkdə çətinlik çəkirlər. Rəqabəti başa düşmək üçün ən yaxşı yol “təbii” və “strateji” rəqabət arasındakı fərqi müəyyən etməkdir. Təbii rəqabətə görə, mövcud olan mühitdə ən güclü olan həyatda qalır. Buna görə də, banklar eyni bazarda eyni məhsul və xidmətləri məlum olan adi üsullarla istehsal etmirlər. Hətta bankların varlıqlarını qoruya bilmələri üçün rəqibərindən bir sıra üstünlükləri ilə fərqlənməyə çalışırlar. Başqa sözlə desək, təbii rəqabət aşağı riskli sınaq hərəkətlərinin müşahidə edildiyi və onlardan ən faydalısının həyata keçirildiyi rəqabət anlayışıdır. Bu cəhətdən təbii rəqabət təkamül istiqamətlidir. Strateji rəqabət isə inqilabçı xarakterə malikdir. Adından da göründüyü kimi, rəqabət əlaqələrinə təsir edə biləcək böyük dəyişikliklər axtarır. Bu səbəbdən strateji rəqabət heç bir şeyi şansa buraxmır.

Bütün dünyada bank sektoru daimi olaraq dəyişikliyə məruz qalır. Dəyişiklik mühitində banklar risklərini diversifikasiya etmək üçün həm yeni xidmət növlərinə yönəlirlər, həm də ölkə xaricində fəaliyyət göstərirlər və digər banklarla birləşərək xaricə inteqrasiya olurlar. Eyni zamanda bank olmayan maliyyə təşkilatları bankların da yer tutduğu bazar segmentlərinə daxil olurlar. Bu irəliləyişlər, yeni informasiya texnologiyaları, vasitəçilərin azad edilməsi, liberallaşdırma və avronun tətbiqi ilə bank sektoru öz görünüşünü dəyişirmiş və qaçılmaz olan rəqabət mühitini yaratmışdır. Bu mühit şəraitində banklar rəqabət prosesini fayda və xərclər arasındakı tarazlığı qorumaqla nizamlamağa çalışırlar.

Ümumiyyətlə, inhisarın əksi olaraq ifadə edilsədə, McNultyinin fikrincə,

rəqabət qiymət və marjinal dəyəri balanslaşdıraraq səmərəli paylanmasını təmin edən güc anlayışıdır. Əksər iqtisadçıların fikrinə əsasən istehlakçılara ən yaxşı xidməti rəqabətli bazarlar verir. Rəqabətli bazarlar nəzəriyyəsinin ən əhəmiyyətli nəticələrindən biri bazar strukturu ilə iqtisadi resursların səmərəli paylanması arasındakı əlaqədir. Çünki rəqabətli bazarlarda firmalar mal və xidmətləri istehlakçının tələbi əsasında istehsal etməyə çalışırlar. Yəni, firmaların istehsal səviyyələri məhsulun maya dəyəri ilə istehlakçının məhsulu almağa hazır olduğu qiymət arasındakı balansla müəyyən edilir. Firmalar mümkün olan ən aşağı dəyərlə maksimum məsul istehsal etməyə çalışırlar. Resursların optimal istifadəsi firmaların öz mənfəətlərini maksimum etmək istəklərindən ortaya çıxır.

Maliyyə sisteminin səmərəli və effektiv fəaliyyətini təmin etmək üçün rəqabət və bazar qüvvələri məsələlərinə diqqət yetirmək lazımdır. Digər sektorlarda olduğu kimi maliyyə sektorunda da rəqabətin dərəcəsi maliyyə xidmətlərinin səmərəliliyi, məhsulların keyfiyyəti və sektorun innovasiya dərəcəsi baxımından əhəmiyyətlidir.

Rəqabətli bazar nəzəriyyəsinin etibarlılığı çox sərt fərziyyələrə əsaslanır. Bu fərziyyələrin üçü bank sektoru ilə əlaqəlidir. Əgər aşağıdakılar yoxdursa, resursların düzgün paylanmasından söhbət gedə bilməz və bu zaman istehlakçılara ən yaxşı xidmətin göstərilməsini təmin etmək mümkün olmayacaqdır. Həmin fərziyyələr bunlardır:

1. Giriş məhdudiyyətlərinin olmaması – Rəqabətli bazar nəzəriyyəsi bazarlara girişin məhdud olmadığını irəli sürür. Əgər bazarlar məhdudlaşdırılırsa, pis idarə olunan və ya bazarda inhisar mövqeyinə sahib olan banklar yüksək qiymət və ya aşağı keyfiyyətli xidmətlər təqdim edə bilərlər, çünki istehlakçıların başqa bir alternativini yoxdur. Girişlərin sərbəst olduğu hallarda digər banklar da bu bazarlarda xidmət göstərə bilərlər.

2. Çıxışın asan olması – Rəqabətli bazar nəzəriyyəsi səmərəsiz və müvəffəqiyyətə nail ola bilməyən firmaların bazardan çıxışının mümkün olmasını tələb edir. Əgər çıxışın sərbəstliyi təmin edilməsə sektorun strukturu yeni şərtlərə cavab verə bilməyəcəkdir. Lakin bank sektorundakı uğursuzluqların geniş təsirləri ola bilər və bu hal banklar arasındakı rəqabətin nəzarət altında saxlanmasına səbəb

olacaqdır.

3. Təbii inhisarların olmaması – Rəqabətli bazar nəzəriyyəsi təbii inhisara gətirib çıxaran geniş iqtisadiyyatın olmadığını hesab edir. Təbii inhisarların xərclər əyrisi firma böyüdükcə vahid dəyərin daimi azaldığı bir vaxtda meydana gəlir. Əgər bu hal banklar üçün olsaydı, ən effektiv bankın ölçüsü ola biləcək ən yüksək hədd olardı və rəqabətli bazar hər bir sektorda yalnız bir bankın mövcudluğunun qorunmasına yol açardı.

Digər sektorlardan fərqli olaraq bank sektoruna xas olan hal rəqabət və sabitlik arasındakı əlaqədir. Rəqabət və sabitlik arasındakı əlaqənin araşdırılması bank sahəsinin öyrənilməsi baxımından əhəmiyyətli dərəcədə vacibdir və maliyyə böhranlarının riskini azaltmağa kömək edəcəkdir.

Bank sektorunda rəqabət şəraitinin ölçülməsi və qiymətləndirilməsi iqtisadçıların maraqları arasındadır. Xərclər, gəlirlər və bankların giriş davranışlarını da əhatə edən bir sıra ictimai tənzimləmələrlə bağlı olaraq bank sektorunda rəqabətin qiymətləndirilməsi olduqca çətindir. Rəqabətin fayda və xərcləri arasındakı tarazlığı qorumaq da asan olmayan məsələlərdən biridir. Rəqabət maliyyə vasitəçiliyinin dəyərinin azaldılması yolu ilə iqtisadi səmərənin inkişafına kömək edir, bankların mənfi nəticələrin öhdəsindən gəlmə qabiliyyətini zəiflədərək onların bazar gücünü və mənfəətini aşağı salır. İqtisadçılar həm iqtisadi səmərəni, həm də sabitliyi dəstəkləyən bir maliyyə sistemini yaratmaq məqsədindədirlər [11, səh. 17-20].

Sistemli böhranların itkiləri çox yüksək olduğundan tarix boyunca bank sektorunda sabitliyin qorunub saxlanması vacib məsələlərdən biri olmuşdur. Bu məqsədlə bank fəaliyyəti uzun illər ciddi bir şəkildə tənzimlənmiş, bankların həddən artıq risk alaraq qeyri-sabitlik yaratmaqlarının qarşısının alınması üçün faiz dərəcələri, depozitlər, kreditlərin əhatə və miqdarı, fəaliyyət sahələri ilə sektora girişlər məhdudlaşdırılmışdır. Bu məhdudiyyətlər bankların riskliliyini azaltmaqla bərabər bir-biri ilə rəqabətə maneə törətmələrinə də səbəb olmuşdur. Əslində, banklararası rəqabətin bankları həddindən artıq risk almağa təşviq edərək qeyri-sabitlik yaratması fikrinin məhdudlaşdırılması gərəklidir. Həmçinin, bazar gücü və mənfəətliliyi yüksək olan bankların daha möhkəm və daha sabit olduğu müəyyən

olunmuşdur. Nəticədə, bir çox ölkələrdə təmərküzləşdirilmiş bazar sektoru dəstəklənmiş, sektora girişlər məhdudlaşdırılmış və bankların birləşməsinə geniş miqyasda icazə verilmişdir.

Xüsusilə 1930-cu illərin maliyyə böhranlarına cavab olaraq tənzimləyici siyasət tək bir fikrə yönəlmişdir: “Bank sektorunda rəqabət maliyyə sisteminin sabitliyini pozur və sabitliyin qorunmasını üçün rəqabətin dayandırılması lazımdır”. Bu təklif bir çox ölkədə bank tənzimlənməsinin əsasını təşkil etmiş və banklararası rəqabət tənzimləyici qaydalarla məhdudlaşdırılmışdır. Bu qaydaların tətbiqini həyata keçirmək üçün mərkəzi banklara və tənzimləyici orqanlara səlahiyyətlər verilmişdir [12, səh. 13]. Ancaq bu orqanlar böyük bankların birləşməsinə icazə vermiş, rəqabəti məhdudlaşdıran müqavilələrə biganə qalmışdır. 1970-ci illərə qədər bank sektorunda əhəmiyyətli bir böhranın yaşanmaması da bu yanaşmanı dəstəkləyir.

1970 və 1980-ci illərdə maliyyə liberallaşması və tənzimləyici islahatlar bank sahəsindəki bir çox məhdudluğu aradan qaldırdı və bank sektoru rəqabətə açıldı. Bu dövrdə rəqabətin qeyri-sabitlik yaratdığı fikrində zəifləmə olmuş, hətta rəqabətə müsbət yanaşılmağa başlanmışdır. Bununla bərabər 1990-cı illərdə bank sektorundan başlanan böhranlar rəqabətin qeyri-sabitlik yaratdığını və onun məhdudlaşdırılmasınınin gərəkli olduğunu yenidən gündəmə gətirmişdir. Belə ki, 2007-ci ildə ABŞ-da baş verən global maliyyə böhranının bank sektorundakı yüksək rəqabətdən başladığı fikrini müdafiə edənlər olmuşdur.

Bilindiyi kimi, banklar iqtisadiyyata kredit tədarükü yolu ilə kapital yığıcı və istehsalı dəstəkləyərək kömək edirlər. İqtisadi inkişafa ən çox töhfə səmərəli bir bank sektoru tərəfindən təmin olunacaqdır. Bank xidmətləri müxtəlif keyfiyyətlərə sahib olsa da, ənənəvi sənaye iqtisadiyyatı yanaşmasına görə, rəqabət digər sektorlarda olduğu kimi bank sahəsində də səmərəlilik və ictimai rifahın artırılması üçün vacibdir. Çünki rəqabət bank sektorunda paylanma və istehsalda səmərəliliyi artırmaqdadır. Buna görə də rəqabətli bir sektorda daha çox kreditin daha az faiz dərəcəsi ilə verilməsi həyata keçirilir, məhsul və xidmətlərin aşağı dəyərlə istehsalından məhsuldarlıq əldə edilir. Həmçinin, rəqabət yeniliyi, məhsul və xidmət keyfiyyətində artmanı təmin edərək dinamik məhsuldarlıq yaradır.

Digər tərəfdən ənənəvi sənaye iqtisadiyyatı bank sektorunda rəqabətin bankın fəaliyyətinə təsirini araşdırmaqdadır. Ancaq bank rəqabəti sektorun özünəməxsus xüsusiyyətlərini nəzərə alaraq rəqabətin risk və sabitliyə təsiri ilə bağlı ictimai rifahı hər zaman artırma bilməyəcəyi nəticəsinə gəlməkdədir.

Bank sektorunda rəqabətin sabitliyə təsiri uzun illər araşdırılmış olsa da, rəqabət-sabitlik arasındakı əlaqənin tədqiqatları 1990-cı ildən sistemətik şəkildə akademik yazılarda yer tapmışdır.

Bu çalışmaları əsasən iki fikri irəli sürür: rəqabətin qeyri-sabitlik yaratdığı fikri; rəqabətin qeyri-sabitliyə yol açmadığı, hətta sabitlik yaratdığı fikri.

Bəzi iqtisadçıların fikrincə, rəqabətin artması sabitliyi azaldır, digərləri isə rəqabət şəraitində bank xidmətlərinin artdığını, daha ucuz olduğunu və firmaların asanlıqla kredit əldə etdiyini qeyd edirlər. Firmaların asanlıqla kredit əldə etməsi iqtisadiyyatın inkişafı üçün müsbət təsir kimi görünə bilər. Lakin böhrana ən tez məruz qalan da elə banklardır.

Bank sektorunda rəqabətin qeyri-sabitlik yaratdığını iddia edən akademik çalışmaları rəqabətin sabitliyə təsiri ilə bağlı bir sıra mexanizmlər irəli sürmüşdür. Bunlardan biri rəqabətin bankların risk alma davranışlarına təsirinin müəyyən edilməsidir. Digərləri isə bank iflaslarının yayılaraq sistemətik böhranların formalaşmasında, bank sektorunun tənzimlənməsində, bankların monitorinqi və qiymətləndirilməsində, aktiv və risklərin diversifikasiyasında öz təsirini vurğulayır.

Banklarda sabitliyin təmin edilməsi üçün banklararası rəqabətin məhdudlaşdırılması və sıxlaşmış bazar quruluşunun lazım olduğunu müdafiə edən yanaşma təməl olaraq, rəqabətin bank riskliliyini artırdığı fikrinə əsaslanır. Geniş yayılan bu fikrin nəzəri çərçivəsi 1990-cı illərin əvvəlindən yaranmağa başlamış “güzəşt dəyəri hipotezi” altında formalaşmışdır [12, səh. 15].

İlk növbədə “güzəşt dəyəri” terminini aydınlaşdıraraq. Maddi olmayan varlıq xüsusiyyətindəki güzəşt dəyəri, bankın aktiv hissələrinin dəyərindəki artımla ölçülür. Başqa bir yanaşmaya görə, bankların gələcəkdə əldə edilməsi gözlənilən mənfəətinin indiki dəyəri olan güzəşt dəyəri bank iflas etdiyində itirildiyindən, eyni zamanda, iflas etmənin alternativ dəyərini təşkil edir. Digər tərəfdən güzəşt dəyərinin əsas

mənbəyi olan sektorlarda bazar gücündən əldə edilən mənfəətdir. Mənfəət bankları kövrəkliklərə qarşı qoruması, güclü bir kapital bazası yaratması investorları banklara cəlb edir və bu şəkildə imtiyaz dəyərini artırır. Bundan əlavə bankların həcmi, səmərəliliyi, müştərilərlə əlaqələri güzəşt dəyərinə təsir edən amillər arasındadır.

Güzəşt dəyərinin hipotezinin nəzəri çərçivəsi Keeley tərəfindən irəli sürülmüşdür. Bu nəzəri baxış ABŞ-da 1970-1980-ci illərdə bank sektorunda tənzimləyici məhdudiyyətlərin aradan qaldırılmasının rəqabəti artırdığını, bu vəziyyətin bankların mənfəətini və güzəşt dəyərinə aşağı saldığını göstərmişdir. Keeley güzəşt dəyərindəki azalmanın mənfəəti artırmaq istəyən bankları risk almağa təşviq etdiyini bildirmişdir. Fəaliyyətində və investisiyalarında həddindən artıq risk alan bankların iflasının isə o dövrdəki bank böhranlarına əhəmiyyətli bir dərəcədə səbəb olduğu fikrini irəli sürmüşdür. Digər tərəfdən liberallaşmadan əvvəl rəqabət məhdudiyyətlərinin təmin etdiyi bazar gücü və güzəşt dəyərinin itirilməsi ehtimalı bankları risk almasının qarşısını almışdır. Keeley rəqabətin məhdudlaşdırılmasına ehtiyac olmadığını, ancaq bankların həddindən artıq risk almasının qarşısını almaq üçün tənzimləyən qaydalara ehtiyac olduğunu ifadə etmişdir.

Güzəşt dəyəri hipotezi əsas olaraq, depozit bazarındakı rəqabətin təsirlərini nəzərə almış və rəqabətdəki artımın depozit faiz dərəcələrini artıraraq bankların mənfəətini və güzəşt dəyərini azaltdığını göstərmişdir. Bu yanaşmaya görə rəqabətin aşağı olduğu bank sektorunda bazar gücünün səbəb olduğu aşağı depozit faiz dərəcələrinin nəticəsində əldə olunan mənfəət bankların güzəşt dəyərini artırmaqdadır. Bu artım isə digər tərəfdən bankların fəaliyyətində həddindən artıq risk almasının qarşısını alır və onları daha ehtiyatlı olmağa sövq edir. Bu vəziyyət bank sektorunun sabitliyinə müsbət təsir göstərir. Digər tərəfdən, rəqabətdəki artımın faiz dərəcələrini artıraraq və mənfəəti aşağı salaraq iflasın alternativ xərci olan güzəşt dəyərini azalmasına və bankların mənfəətini artırmaq üçün həddindən artıq risk almasına səbəb olur. Rəqabətli bank sektoru bu səbəbdən qeyri-sabitliyə daha meyllidir. Buna görə də, güzəşt dəyəri yanaşması, bazar gücünün yüksək olduğu intensiv bazar quruluşuna sahib bank siteminin daha sabit olduğu fikrini müdafiə edir.

Bank sektorunda rəqabətin bank böhranlarının yayılmasının təsirini araşdıran bəzi yanaşmalara görə, rəqabət böhranların banklararası bazar vasitəsilə bütün sektora yayılmasını sürətləndirir. Belə ki, normal şərtlər daxilində böhranların bankdan banka keçərək sistemə yayılmasının qarşısını almaq üçün bankların likvidlik böhranı yaşayan banka borc verməsi gərəklidir. Allen və Galenin yanaşmasına əsasən, rəqabətdən yaranan koordinasiya problemi səbəbiylə likvidlik ehtiyacı olan banka sərmayə yatırılmasında əməkdaşlığa təşviq edən mexanizmin olmadığını bildirmişdir. Bu vəziyyətdə banklararası bazardan borc ala bilməyən bankın iflası sektora yayılaraq sistemli böhranlara səbəb olacaqdır. Bu mənada rəqabət, böhranın yayılması ehtimalını artıraraq sektorda qeyri-sabitliyə yol açacaqdır.

Digər tərəfdən bu yanaşmaya əsasən az sayda bankın fəaliyyət göstərdiyi bank sistemində bankın fəaliyyəti bazar tarazlığına təsir etdiyindən banklar çətin vəziyyətdə olan banka likvidliklə təmin edərək böhranın yayılmasının qarşısını alacaqdır. Həmçinin az sayda olan bankın sərmayə təmin etmək üçün əməkdaşlıq etməsi imkanı daha yüksək olduğundan mərkəzləşmənin daha sıx olduğu oligopolistik bank sektoru daha sabit olacaq.

Əvvəlki hissədə deyildiyi kimi banklar tərəfindən kredit müştərilərinin monitorinqi və qiymətləndirilməsi, geri ödənilməyən kredit nisbətini və kredit riskini azaltmaqdadır. Bu prosesdə kredit müştərilərinin etibarlılığı və ödəniş vərdişləri haqqında əldə olunan məlumat bankı kreditləri izləmək üçün daha da həvəsləndirir. Bu çərçivədə bəzi tədqiqatlar rəqabət və bazar gücünün bankların monitorinqi və kreditlərin qiymətləndirilməsinə təsirini araşdırmışdır. Bu tədqiqatlar rəqabət artdıqca bankın mənfəəti və müştərilərlə əlaqəsindən təmin etdiyi faydanın azaldığını göstərmişdir. Bu vəziyyət bankın kreditlərinin monitorinqi və qiymətləndirilməsi tələbini azaldıb kredit riskini və kövrəkliyini artırır. Əksinə bazar gücünün təmin etdiyi mənfəətin bankın kreditlərə nəzarəti artırdığı, bu vəziyyətdə mərkəzləşdirilmiş bank sektorunun daha sabit olduğu irəli sürülmüşdür. Bununla yanaşı, bu tədqiqatlar kreditə nəzarət və qiymətləndirilməsinin xərclərini vurğulayaraq, rəqabət səbəbilə mənfəətin azaldığı zaman bankların bu məqsədlə istifadə etdiyi metodların keyfiyyətinin də azalacağı irəli sürülmüşdür. Buna görə də, rəqabət artdıqca riskli

layihələrə kredit verilməsi nəticəsində kredit təklifi artaraq kreditlərin keyfiyyətini aşağı salacaq, bu vəziyyət isə bank sektorunun sabitliyinə mənfi təsir göstərəcəkdir.

Rəqabətin bankçılıqda sabitliyi artırdığını müdafiə edən digər bir yanaşma çox sayda və kiçik ölçülü bankların fəaliyyət göstərdiyi bank sektorunun daha rəqabətli olduğunu, bank sayısı azaldıqca təmərküzləşmə və bazar gücünün artaraq rəqabəti azaltdığını irəli sürmüşdür. Bu yanaşmaya görə az sayda böyük banka sahib olan təmərküzləşmiş bank sistemi çox sayda kiçik bankdan ibarət bank sistemində nəzarət tənzimləyici qüvvələr tərəfindən daha asan və effektiv bir şəkildə təşkil olunacaq. Digər tərəfdən tənzimləyici və nəzarət keyfiyyəti artdıqca bank sistemində böhran ehtimalı azalaraq sistem daha sabit olacaqdır. Çox sayda banka sahib olan ABŞ bank sisteminin, az sayda böyük bankların olduğu İngiltərə və Kanada bank sistemərinə nisbətən daha çox maliyyə böhranı yaşadıkları bu yanaşmaya sübut olaraq göstərilə bilər.

Digər bir yanaşmaya əsasən, təmərküzləşmənin yüksək olduğu bank sektorunda fəaliyyət göstərən böyük banklar sahib olduqları miqyaslı və əhatəli iqtisadiyyat sayəsində daha effektiv aktiv və risk diversifikasiyası edərək və ümumi risk səviyyəsini azaldaraq sistemin sabitliyinə müsbət təsir göstərir. Əks təqdirdə, kiçik banklardan ibarət olan bank sistemində bankların aktiv və investisiyalarının riskini şaxələndirmək imkanı az olduğundan bankların riskliliyi daha yüksək olacaqdır. Bu yanaşma sektordakı rəqabətin səviyyəsinin bank sayısı və böyüklüyü tərəfindən müəyyənləşdirildiyi fikrinə əsaslanır.

Rəqabətin bank sektorunda qeyri-sabitliyə yol açdığı fikri geniş yayılmış olsa da, yaxın tarixdəki bəzi yanaşmalar bu fikrin əksinə rəqabətin sabitliyi artırma biləcəyini, bazar gücü və təmərküzləşmənin sabitliyi yaradacağını irəli sürmüşdür. Bazar gücü və rəqabətin kredit bazarında mənəvi dağılması problemlərinə təsir edən dəyişən risk paradigması bu kontekstdə ən güclü arqumentdir. Bank sektorunda sisteməlik cəhətdən əhəmiyyətli olan və böyük bankların mövcudluğunun sabitliyə təsiri ilə təmərküzləşmənin bank sektorunun tənzimlənməsində və ona nəzarət olunmasında əhəmiyyətli olan digər çalışmaları da rəqabətin sabitliyə müsbət təsir etdiyini ifadə edir.

Dəyişən risk paradiqması, əsasən, rəqabət və bazar gücünün kredit faiz dərəcəsi vasitəsilə müştərilərdən irəli gələn mənəvi dağılma və tərs seçim problemlərinə təsirini araşdırır. Boyd və De Nikola görə depozit və kredit bazarında bazar gücü artdıqca, banklar yüksək güzəşt dəyəri səbəbiylə daha az risk alırlar. Digər bir tərəfdən, kredit bazarındakı yüksək faiz də rəcəsi mənəvi çöküntü və tərs seçim problemi səbəbi ilə kredit riskini artırmaqdadır. Belə ki, müştərilər yüksək kredit faizi səbəbindən azalan mənfəətlərini kompensasiya etmək üçün yüksək gəlirlili və riskli investisiyalara üstünlük verəcəkdir. Bu vəziyyət kredit alanların iflas riskini artıraraq, kreditlərin geri qaytarılmasını gücləndirməklə bankların sabitliyinə mənfi təsir edəcəkdir. Üstəlik, yüksək faiz dərəcəsi əsasən riskli və etibarlılığı az olan müştərilər tərəfindən qəbul olunduğundan, bankların belə müştərilərə kredit verməsi səbəbindən meydana gələn tərs seçim problemi kredit riskini və kövrəkliyi artıracaqdır. Başqa bir tərəfdən, kredit bazarındakı rəqabət səbəbindən aşağı olan faiz dərəcəsi kreditin qaytarılmasını asanlaşdırır və kredit riskini azaldaraq bankçılıqda sabitliyə artırmağı bacarır. Buna görə də, bank sektorunda rəqabət və sabitlik arasında müsbət əlaqə ola biləcək və güzəşt dəyərinin əksinə bazar gücü qeyri-sabitlik yaradacaqdır.

Son olaraq, maliyyə böhranlarının səbəb olduğu iqtisadi və sosial xərclərin ölçüsünü nəzərə alsaq tənzimləyici orqanların bank sahəsində böhranların qarşısının alınması və sabitliyin təmin edilməsinə üstünlük verməlidirlər. Bundan əlavə bank sektorunda olan intensiv rəqabətin qeyri-sabitlik yaratdığı fikri geniş şəkildə yayılmışdır və o, sabitliyin qorunması məqsədi ilə rəqabətin məhdudlaşdırılmasını irəli sürür. Lakin rəqabətin bank sektorunda səmərəliliyin təmin edilməsi və ictimai rifahın artırılması üçün əhəmiyyətli olduğu və onun məhdudlaşdırılmasının effektivlik yaratdığı fikri də vacib konsepsiyalardandır. Bu səbəbdən, sabitlik narahatlıqlarının rəqabətin məqsədinin qarşısını alması və mərkəzləşmiş bazar strukturunun üstün tutulması əlverişsizdir.

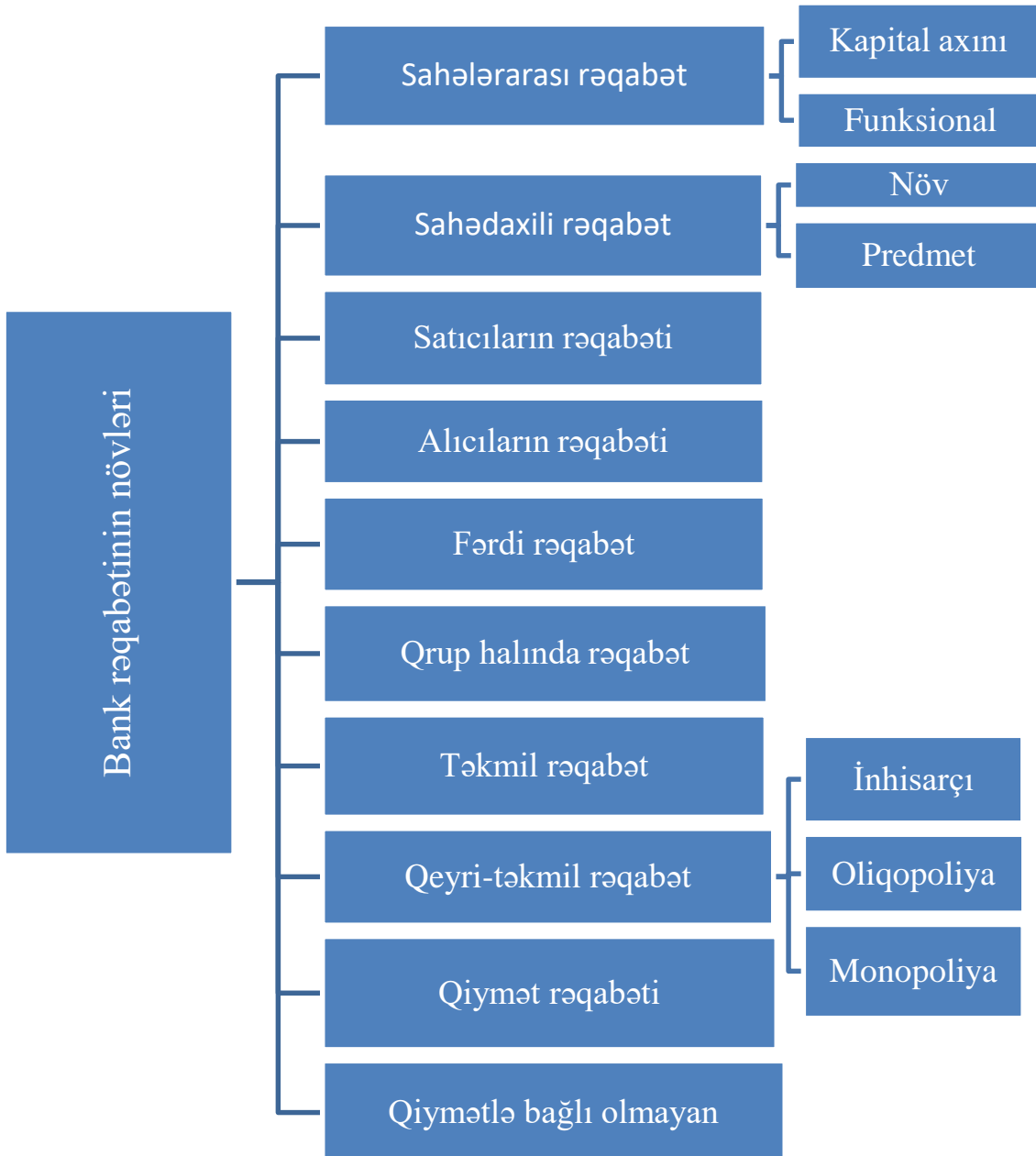
Başqa tərəfdən yanaşsaq, rəqabət və sabitlik arasında dilemma olduğu fikri hələ elmi yazılarda dəqiqləşdirilməmişdir. Bunun əksinə, rəqabətin sabitliyi azaltdığı və ya rəqabətin sabitliyi artırdığı yanaşmaların sayı axır vaxtlarda artmaqdadır.

Rəqabət-sabitlik dilemması qəbul edilmiş olsa da, bu halın bank sektorunda rəqabəti məhdudlaşdırmasından söhbət gedə bilməz. Doğurdan da, bank sektorunda elə tənzimləyici tədbirlər mövcuddur ki, onlar bank riskini nəzarət altında saxlayır, həmin tədbirlərin köməyi ilə rəqabəti məhdudlaşdırmadan sabitliyin təmin olunması mümkündür. Əsasən də, son vaxtlar bankçılıqda riskliliyi nəzarət altına almağa çalışan tədbirlərin olduğunu nəzərə alsaq, bank sahəsində rəqabətin riskliliyə və sabitliyə təsiri ilə bağlı daha az narahatçılıqlar olduğu mümkün haldır.

§1.2. Banklararası rəqabətin formaları

Banklararası rəqabət müxtəlif formalardan ibarətdir. Həmin banklar aşağıdakı kimi qruplaşdırılır [10, səh. 159-163].

Sxem 1



Sahələrarası və sahədaxili rəqabət forması. *Sahələrarası rəqabət* bank fəaliyyətinin müxtəlif sahələri arasında mövcud olan rəqabət formasıdır. Bu rəqabət növü iki formada həyata keçir:

1. kapitalın bir tərəfdən digər bir tərəfə hərəkəti vasitəsilə olan rəqabət;
2. funksional və ya substitlərin rəqabəti.

Kapital axını vasitəsilə olan rəqabət o zaman yaranır ki, bank öz fəaliyyət profilini dəyişir. Bu da, müxtəlif sahələrin konyukturasından, mənfəət normasının fərqliliyindən irəli gəlir. Əslində, ideal olan kapital axınının mənfəət normasını bütün sahələrdə bərabərləşdirməsidir. Ancaq iqtisadi ədəbiyyatlarda giriş və çıxış baryerləri mövcuddur ki, onlar da kapital axını üçün maneələr törədir.

Kapital axınından bank bazarına qeyri-bank sektorlardan daxil olmaq üçün istifadə olunur. Həmçinin maliyyə-kredit təsisatları da yeni sahələrdə kapital axını vasitəsilə yer tutmağa çalışırlar.

Funksional rəqabətdə isə başqa bir sahəyə keçmək nəzərdə tutulmamışdır. Bu rəqabət formasının əsaslandığı fakt bundan ibarətdir ki, bir-birindən fərqli sahələrə aid olan bankların göstərdiyi xidmətlər alıcılar üçün eyni funksiyaları icra edir və qarşılıqlı əvəzləyici formasında çıxış edir. Belə xidmətlər substit xidmətlər adlanır.

Substitlərin mövcud olması ilə bağlı olaraq sahələrarası rəqabət kəskinləşir və bank bazarının hüdudları genişlənir. Bununla bağlı olaraq, sahibkar daha çox o sahələrə yönəlir ki, həmin sahənin xidmətinin əvəzedicisi olmasın.

İqtisadiyyatın digər sahələrində olduğu kimi bank sahəsində də xidmətlər bir-birinin əvəzedicisidir. İndiki dövrdə kommersiya banklarının əksər hissəsi çoxsahəli və şaxələndirilmiş olduğundan funksional rəqabət açıq şəkildə ancaq ixtisaslaşmış maliyyə-kredit təşkilatlarının bir-biri ilə rəqabətdə olduğu sahələrdə mövcuddur.

Sahədaxili rəqabət formasının iştirakçılarının göstərdiyi xidmətlər eyni bir tələbatı ödəyir, amma bu xidmətlər müxtəlifliyinə, keyfiyyətinə görə bir-birindən olduqca fərqlidir. Bank rəqabətin bu forması iki cür təzahür edir:

1. Predmet rəqabəti;
2. Növ rəqabəti.

Predmet rəqabətini təşkil edən firmaların məhsulları yalnız öz keyfiyyətinə görə bir-birindən seçilir. Bu rəqabətə hətta keyfiyyətinə görə də fərqlənməyən məhsulları istehsal edən firmalar daxildir. Bu növ rəqabət forması istehlak mallarının istehsalı ilə məşğul olan sahələrdə geniş yayılmışdır.

Növ rəqabəti predmet rəqabətindən fərqli olaraq eyni məqsədə xidmət edən məhsulların istehsalı zamanı ortaya çıxır. Növ rəqabətinin intensivliyi predmet rəqabəti ilə müqayisədə daha azdır.

Bu formaları bank rəqabətində təhlil etsək, belə nəticəyə gəlmək olar ki, banklararası predmet rəqabəti standart və bircins xidmətlərin göstərilməsi zamanı həyata keçir. Buna misal onu göstərmək olar ki, müasir şəraitdə kommersiya bankları müxtəlif miqdarda depozitlər qəbul edir, bu depozitlər bir-birindən yalnız ona tətbiq edilən faiz dərəcəsi ilə fərqlənir.

Bütün bank xidmətlərinin standart olduğundan söhbət gedə bilməz. Onların əksər hissəsi fərdiləşdirilmişdir. Yəni müştərisinin müəyyən probleminin həllinə yönəlmişdir. Banklarda kreditlər verilməsinin şərtləri müqavilə əsasında müəyyənləşdirilir. Bu halda mövcud olan rəqabət növ rəqabət formasıdır. Buna başqa müxtəlif növ xidmətlər də bank işi və bütün iqtisadiyyatın tərəqqisi ilə bağlı olaraq öz bircinsliyini itirə bilər. Məsələn, əksər vaxt fərqli banklar tərəfindən əhaliyə təqdim edilmiş xidmətlər bir-birindən müxtəlif cəhətlərinə görə fərqlənə bilər. Bu onunla əlaqədardır ki, bankın əhalinin nəzərindəki mövqeyi ilə bağlıdır. Bu səbəbdən də, istehlakçı daha güvənilir hesab etdiyi banka yönələcəkdir.

Nəticədə, bank sahəsində sahədaxili rəqabət əksər zamanlarda növ rəqabəti formasında özünü göstərir.

Satıcıların və alıcıların rəqabəti. Satıcıların rəqabəti bazarda olan məhsulların dəyərinin və onun həcmünün müəyyənləşdirilməsi ilə bağlı satıcılar arasındakı rəqabəti əks etdirən rəqabət formasıdır. Bu zaman satıcılar məhsullarını səmərəli bir şəkildə satmaq və bu satışdan yüksək mənfəət əldə etməyə çalışırlar.

Alıcıların rəqabəti – bazardakı qiymətlərin və tələbatın həcmünün formalaşması zamanı alıcılar arasında ortaya çıxan rəqabət formasıdır. Alıcıların rəqabəti lazımı malların istifadəsi və ən sərfəli şərtlərdən ötrü onlar arasında gedən prosesdir.

Bu rəqabət formalarının hər biri müəyyən şərtlər daxilində ola bilərlər. Onların mövcudluğu satıcı və alıcıların bazar qüvvəsi ilə müəyyənləşir. Məsələn, satıcı bazarında satıcılar çoxluq təşkil etdiyindən onlar alıcılara təsir etmək gücündədirlər. Bu zaman alıcıların rəqabəti üstünlük təşkil edəcəkdir. Alıcı bazarında isə tam əksinə

alıcılar daha çox bazar qüvvəsinə malik olduğundan satıcıların rəqabəti daha çox olacaqdır.

Bank sektorunda depozit, investisiyada vasitəçiliyin olması, plastik kartların buraxılması kimi xidmət sahələrində satıcıların rəqabətinin mövcudluğundan söhbət gedə bilər. Alıcıların rəqabəti isə əsasən kreditlərin verilməsi, hesablaşma və kassa xidmətləri zamanı ortaya çıxır.

Fərdi və qrup halında rəqabət. Fərdi rəqabət o zaman yaranır ki, rəqiblər ayrı-ayrı kredit quruluşları olur. Qrup halında rəqabətin iştirakçıları isə kredit quruluşlarının birlikləridir. Belə ki, qrup rəqabəti fərdi rəqabətin nəticəsində meydana çıxan rəqabət formasıdır.

Fərdi və qrup rəqabətini fərqləndirən iqtisadçıların fikrinə əsasən, qrup rəqabəti müəyyən bir sahədəki təsisatların digər təsisatlara qarşı olduğu zaman meydana çıxan rəqabət formasıdır. Belə desək, qrup halında rəqabət zamanı eyni bir sahədə olan lakin bir-biri ilə rəqabətdə olmayan banklar birləşirlər. Buna baxmayaraq, bir-bir ilə rəqabət aparan banklar da eyni bir qrupun tərkib hissəsi ola bilər. Amma onların birlikdə fəaliyyəti bəzi xüsusi məsələlərin həlli zamanı məhdudlaşdırıla bilər.

Maliyyə-kredit quruluşları və bank rəqabətinin iştirakçıları müxtəlif formalarda birliklər yaradırlar:

- əsas məqsədi mənfəət əldə etmək olmayan birliklər;
- daima fəaliyyət göstərən şərikli maliyyə-kredit quruluşları;
- bank sahəsi iştirakçılarının müvəqqəti yaratdığı birliklər;
- qeyri-maliyyə quruluşlarından ibarət olan birliklər.

Əsas məqsədi mənfəət əldə etmək olmayan birliklərə *qeyri-kommersiya ittifaqları* və *bank təsisatlarının assosiasiyaları* daxildir. Bu birliklərin ən geniş yayılmış üsuludur. Buna səbəb bu birliklərin yaradılmasının asanlığıdır. Assosiasiya iştirakçılarının əsas fəaliyyət növləri oxşardır və eyni məqsədi güdürlər. Belə birliklərə Almaniya bank sektorunu misal göstərə bilərik. Bank rəqabətinin mühim cəhətlərindən biri onun iştirakçılarının müxtəlif məqsədlər güdməsidir. Belə ki, bəzilərinin məqsədi mənfəət əldə etmək, digərləri isə iqtisadiyyatı inkişaf etdirməyi

qarşılarına məqsəd qoymuşdur.

Belə birliklərə, məsələn, Asiya-Sakit Okean regionunun Banklar Assosiasiyası, “Böyük Volqa” Banklar İttifaqı, həmçinin “Delo” banklararası birliyi və s. daxildir.

Daima fəaliyyət göstərən şərikli maliyyə-kredit quruluşları. Bu növ bank birliklərinə misal kimi, Almaniyanın Drezdner bankının digər ölkələrdəki banklarla əməkdaşlığını göstərmək olar. Bu əməkdaşlıq 90-cı illərin əvvəllərində geniş yayılmağa başlamışdır. Həmin illərdə almanlar bankın Portuqaliyada, Belçikada, Yunanıstanda və Niderlanddakı nümayəndəliklərində öz kadrlarını yerləşdirdilər və tədiyyə sistemini birləşməsi, risklərin idarə edilməsi, vahid hesabatın qəbul edilməsi üzrə fəaliyyətə başladılar.

Şərikli maliyyə-kredit quruluşlarının yaradıcıları bir-birinin maliyyə sabitliyində maraqlı olduğundan onların arasında fərdi rəqabətin mövcudluğundan söhbət gedə bilməz.

*Bank sahəsi iştirakçılarının müvəqqəti yaratdığı birliklərə **sindikatlər** və **konsorsiumlar** daxildir.*

Bank konsorsiumları eyni birliklərdir ki, bu zaman ən iri banklar birləşərək, zəmanət, kredit və başqa bank əməliyyatlarında birgə fəaliyyət göstərirlər. Bu birliklər müvəqqəti yaradılır və konsorsiumun rəhbəri həmin birliyi yaradan banklardan biri olur.

Sindikat və konsorsiumlar müştərək təsisatlarla bir növ qohum kimidir. Buna səbəb onların fəaliyyətinin kommersiya xarakteri daşmasıdır. Sindikat və konsorsiumların vəzifələrinin əhatə dairəsi, yəni onların subyektlərinin fərdi və ya qrup maraqlarının toqquşma nöqtəsi məhduddur. Bu, qeyri-kommersiya assosiasiyaları ilə oxşar cəhətdir. Qrup halında olan rəqabətin forması olan konsorsium və sindikatların öz iştirakçıları arasındakı fərdi rəqabət də qaçınılmaz haldır.

Qrup halında olan rəqabətin son forması olan *qeyri-maliyyə quruluşlarından ibarət olan birliklərə **maliyyə-sənaye qrupları** və **holdinqlər** daxildir.*

Maliyyə-sənaye qrupları öz rəqabət qabiliyyətin və istehsalın qazancını artırmaq, yeni kapital qoyuluşları cəlb etmək, elmi-texniki inkişafı sürətləndirmək

üçün yaranan birliklərdir.

Rəqabətin gərginləşdiyi, kredit sektorunda faiz dərəcələrində olan azalma, spekulyasiya imkanlarının məhdudlaşdırıldığı, vaxtaşırı hökm sürən qeyri-sabitlik bankları daha güvənilir kapital qoyuluşlarına, öz kapitallarını sənaye sektoruna yönəltməyə sövq edir.

Bank holdinqlərini təşkil edən banklar və ya bank olmayan təşkilatlar hüquqi tərəfdən müstəqildirlər. Bank holdinqi həmin müəssisələrin fəaliyyətinə nəzarət etmək üçün yaranan birliklərdir. Qrup halında rəqabətin bu formasına daha çox ABŞ-da rast gəlinir. ABŞ-da olan holdinqlər iri banklara regionlarda eyni mərkəzdən idarə edilən, bankların bölmələrini əvəz edən vahid bir sistem yaratmağa kömək edirlər. Bank holdinqləri iki növə ayrılır: çoxbanklı və birbanklı holdinqlər. Belə holdinqlərə misal kimi Amerikanın “Sitikorp” şirkətini misal göstərmək olar. “Sitikorp” şirkətinin aktivlərinin əksər hissəsi “Sitibank”a məxsusdur.

Təkmil və qeyri-təkmil rəqabət. Təkmil rəqabət ele rəqabət formasıdır ki, burada satıcı satdığı məhsulun qiymətinə təsir etmək gücündə deyil. Təkmil rəqabətə bəzən “təmiz rəqabət” də deyirlər. Təkmil rəqabətin ciddi şərtləri vardır ki, buna görə də tam rəqabətin formalaşması olduqca çətin bir prosesdir. Təkmil rəqabət aşağıdakı meyarların yerinə yetirildiyi bir rəqabət formasıdır:

- bütün firmalar eyni məhsul satır, eyni xidmətləri göstərirlər;
- alıcıların bazarda olan məhsulların və xidmətlərin növləri və qiymətləri barədə kifayət qədər məlumatı var;
- firmalar məhsullarının bazar dəyərinə nəzarət edə bilmirlər;
- bütün firmaların bazarda kiçik bir payı var;
- bazara giriş-çıxış azadlığı mövcuddur.

Təkmil rəqabət nəzəri bazar strukturudur. Təkmil rəqabət monopoliyanın tam əksidir və istehlakçıların alternativini olmadığından rəqiblərin bazarda iştirakı olduqca çətinidir. Tam rəqabət şəraitində çoxlu sayda alıcı və satıcı vardır. Bu bazarda qiymətlər təklif və tələbi əks etdirir. Əgər alıcıların istədiyi xidmətlərin qiyməti baha olarsa yaxud keyfiyyəti aşağı düşməyə başlayarsa, bu zaman bir sıra əvəzləmələr olacaqdır. Yeni banklar bazara asanlıqla daxil olur və əlavə rəqabət yaradır. Banklar

yalnız bazarda qalmaq üçün kifayət qədər mənfəət qazanırlar, ondan artıq yox, çünki onlar artıq mənfəət əldə etmiş olsalar, digər banklar bazara daxil olar və mənfəəti ən minimal həddə qədər endirərlər [9, səh. 313-315].

Banklar öz xidmətlərini rəqiblərindən fərqləndirməyə çalışırlar. Onlar alıcı cəlb etmək məqsədi ilə göstərdikləri xidmətləri reklam edirlər. Onlar çalışırlar ki, öz alıcılarını digər banklardan uzaqlaşdırsınlar və bunu üçün qiymətləri aşağı salmaqdan da çəkinmirlər. Yalnız mənfəəti artırmaq üçün qiymətləri qaldıra bilərlər. Bəzi banklar bazara təsir etmək üçün kifayət qədər böyükdür. Lakin real dünyada təkmil rəqabətə modelinə nail olmaq mümkün deyil.

Bankların hər biri bazarın həcminə görə kiçikdir və onların kreditlərə tətbiq olunacaq faiz dərəcələrinə təsir etmək üçün heç bir qüvvəsi yoxdur. Başqa bir sözlə, banklar qiymətə görə məsuliyyət daşıyırlar. Belə olan halda banklar arasında təkmil rəqabətdən söz edə bilərik.

Əgər aşağıdakı şərtlər yerinə yetirilərsə bank kredit bazarının rəqabətli olduğundan söhbət gedə bilər:

- bazarda kredit vermək istəyən çoxlu sayda bank və kredit almaq istəyən kifayət qədər müştəri vardır;
- hər bir bank oxşar keyfiyyətdə kreditlər verir, yəni məhsul fərliliyi yoxdur;
- bank xidmətlərindən istifadə edənlər və onları təklif edənlər bazarda olan faiz dərəcələri haqqında məlumata sahibdirlər;
- əməliyyatlar üçün heç bir xərc yoxdur, yəni kredit açmaq və buna zəmanət verilməsi xərc tələb etmir.

Yuxarıda sadalanan şərtlərin hamısının həyata keçməsinə gözləmək doğru deyil. Banklar tərəfindən göstərilən xidmətlərin bazarda şox sayda alıcısının və satıcısının olduğu danılmaz bir faktdır. Digər bir tərəfdən, müxtəlif banklar tərəfindən verilən kreditlər oxşar xüsusiyyətlərə malikdirlər. Məsələn, çox zaman krediti A bankından və ya B bankından almaq arasında elə bir fərq yoxdur. Bu seçimi edərkən əsas olan faiz dərəcəsi başda olmaqla, digər şərtləri təhlil etməkdir. Kreditdən istifadə etmək istəyənlər alternativ kredit mənbələri və onların tətbiq olunan faiz

dərəcələri haqqında məlumat əldə edirlər.

Lakin tam rəqabətin bank sektorunda bir fərqli xüsusiyyəti var. Bu da ondan ibarətdir ki, bankların bazara “giriş və çıxışı” sərbəst deyil. Bütün ölkələrdə bank sektoru dövlət tənzimləmələrindən asılı olaraq sərbəst fəaliyyətə keçə bilən sahələr sırasından çıxarılmışdır. Oxşar şəkildə bank sektordan çıxmaq da asan həyata keçmir, ancaq uzun bir müddət sonra və çox ətraflı araşdırmalar nəticəsində bankların bağlanmasına icazə verilə bilər.

Rəqabət mühitində heç bir bank bazar gücünə sahib deyildir və bazar tərəfindən müəyyən olunan faiz dərəcəsi ilə razılaşmaq məcburiyyətindədirlər. Bunun səbəbi isə belədir: çox sayda bank olduğu və onların hər birinin eyni formada kreditlər təqdim etdikləri üçün kredit almaq istəyənlər bu banklardan hər hansı birini seçə bilərlər. Əməliyyat xərci də olmadığından kredit almaq istəyən hər kəs ən aşağı faizlə kredit verənə müraciət edəcəkdir. Əgər bir bank digərlərindən daha yüksək faiz tələb edərsə, kreditdən yararlanmaq istəyənlər asanlıqla digər banklara yönələcəkdir.

Rəqabətin digər bir növü qeyri-təkmil rəqabət formasıdır. Bu rəqabət forması üç cür xarakterizə olunur [9, səh. 316-318]

- inhisarçı;
- xalis inhisar (monopoliya);
- oliqopoliya.

İnhisarçı rəqabət. Təkmil rəqabət formasında olduğu kimi, inhisarçı rəqabətdə formasında da çox sayda firma mövcuddur. Ancaq bu firmalar bu dəfə eyni məhsulu deyil, bir-birini əvəzləmə qabiliyyətinə sahib olan məhsulları satırlar. Məhsulların fərqli olması inhisarçı rəqabətin ən vacib xüsusiyyətlərindəndir. Ancaq bazarda çox sayda firma olduğu üçün və hər bir firmanın kiçik bir bazar gücünə sahib olması səbəbiylə bir firmanın qiymət siyasəti digər firmalara o qədər də təsir etmək gücündə deyil.

Məhsulun fərqləndirmək üçün marka, qablaşdırma, satış nöqtəsi, müştəri xidməti, kreditli satış və reklam kimi müxtəlif yollardan istifadə etmək olar. Əhəmiyyətli olan odur ki, məhsul alıcın gözündə digər satıcıların məhsulları ilə

müqayisədə daha üstün və öncəlikli olsun. Misal göstərmək lazım olsa, bazarda çox sayıda həkim olmasına baxmayaraq, aralarında yaxşı ad qazananların müayinə qiyməti də digərlərinə görə daha yüksəkdir. Başka bir misal çəksək, kitab satan çoxlu mağaza var. Bu mağazalarda kitabların qiymətləri müxtəlifdir. Çünki alıcının gözündə kitabın keyfiyyəti mağazadan-mağazaya dəyişir.

İnhisarçı rəqabət mühitində də bankların bazara giriş və çıxışı sərbəst və asandır. İnhisarçı rəqabətin iştirakçıları həm mütləq, həm də ki nisbi mənada kiçik banklardır. Bundan əlavə, inhisarçı rəqabət mühitində bəzi maliyyə baryerləri də mövcud ola bilər. Bu baryerlər rəqiblər bir-birindən fərqlənən xidmət növləri yaradarkən və həmin xidmətləri reklam edərkən ortaya çıxır.

İnhisarçı rəqabət formasında xidmətlərdəki fərqlilik səbəbiylə hər bir bank bir hissəsi inhisarçı gücünə sahib olacaq və buna görə də hər bir bankın göstərdiyi xidmət üçün aşağı istiqamətli tələb əyrisi mövcud olacaqdır. Hər bir bank mənfəətini maksimuma çatdırmaq üçün öz qiymətini müəyyənləşdirdiyindən bazar üçün bir təklif əyrisindən söhbət gedə bilməz.

Xalis inhisar (monopoliya). Xalis inhisar bazarında cəmi bir satıcı mövcuddur. Bu satıcı əvəz edilməsi çox çətin olan məhsul və ya xidmət təqdim edir. Xalis inhisar bazarında rəqabətdən söhbət belə gedə bilməz, məhsulun və ya xidmətin qiymətini satıcı firma özü müəyyənləşdirir. Lakin buna baxmayaraq monopoliyada da rəqabətin müxtəlif təzahürləri də mövcuddur:

- potensial rəqabət – yeni istehsalçı firmaların yaranması imkanı. Giriş baryerləri çox yüksək olsa belə, bu imkanı hesaba almamaq olmaz.
- yeniliklərin tətbiq edilməsi – müasir texnologiyalardan istifadə, əmtənin formalarının həmişə yenilənməsi.
- əvəzedici əmtəələrin rəqabəti. Əvəzedici əmtəyə bənzəməyən əmtəələr də əvəzedici kimi çıxış etmə qabiliyyətinə malikdir.
- idxal məhsulları ilə olan rəqabət. Bir və ya bir neçə ölkədə istehsalı inhisarlaşdırılmış olan firma xarici ticarətdə sərbəst olsa belə, yenə də rəqabətdən qaça bilməz.

Bazara yeni bir bankın girişi olduqca çətindir. Lakin giriş baryerlərini aradan qaldırmaq mümkünsüz deyil. Baryerlər öz xarakterləri və yüksəklikləri ilə fərqlənirlər. Bunlar aşağıdakılar:

1. **Qapalı inhisar** - əgər rəqabətdə müəyyən hüquqi məhdudiyyətlər mövcuddursa, bu, qapalı inhisar adlanır;

2. **Açıq inhisar** - bu zaman rəqabətdə olan firmalardan biri müvəqqəti olaraq, məhsulun yeganə satıcısı qismində çıxış edir;

3. **Təbii inhisar** – əgər uzunmüddətli orta məsrəflər minimumdursa, bu zaman təbii inhisarlar yaranır.

Monopoliya tək bir bankın göstərdiyi xidmətin əvəz edicisinin olmadığı hallarda yaşanır. Əvəzləyici mallar artdıqca monopoliyanı yaradan bankın təsiri də azalır.

Oliqopoliya. Oliqopoliya eyni və ya fərqli məhsullar satan bir rəqabət formasıdır. Oliqopoliya şəraitində bazarda olan firmaların sayını dəqiqləşdirmək olduqca çətindir. Bu say üç, dörd və ya beş ola bilər. Banklar həm eyni, həm də fərqli xidmətlər göstərir.

Təkmil və inhisarçı rəqabət formasından fərqli olaraq oliqopol bazarına girmək çətindir. Buna səbəb çox böyük sərmayəyə və texnoloji məlumatlara ehtiyac olması, həmçinin patent haqqı alınmasıdır.

Bazarda az sayda bank olması səbəbiylə bir bankın reklam, qiymət, xidməti inkişaf etdirmək kimi mövzularda alacağı qərarlar digər bankların da satışlarına və davranışlarına təsir edəcəkdir. Bank bu vəziyyəti nəzərə alaraq ona uyğun qərarlar almaq məcburiyyətindədir.

Bir bank bazardakı payını artırmaq üçün xidmətlərinin qiymətini aşağı salarsa, digərləri də qiymətlərini azaldar və bundan bütün banklar zərər çəkir. Buna görə də oliqopol bazardakı banklar bir-birilə qiymətlə bağlı rəqabətə girməkdən çəkinirlər. Bu banklar əsasən reklam kimi yolla rəqabətə girirlər.

Oliqopoliyanın xüsusi bir forması da mövcuddur ki, bu zaman bazarda iki bank fəaliyyət göstərir.

Qiymət və qiymətlə əlaqəli olmayan rəqabət. *Qiymətlə bağlı olan rəqabət*

xidmətlərin, əmtəələrin qiymətinin dəyişməsi zamanı meydana gəlir. Qiymətlərin dəyişməsi dedikdə, bir qayda olaraq, onun azaldılması başa düşülür. Qiymət rəqabəti açıq və gizli formada həyata keçirilir.

Qiymət rəqabətinin açıq formasında banklar qiymətləri azaldan zaman öz istehlakçılarını bu barədə məlumatlandırırlar.

Gizli formada həyata keçirilən rəqabətdə banklar yeni, kifayət qədər əhəmiyyətli xidmət növləri göstərir və o xidmətlərin qiymətini az miqdarda artırirlar.

Qiymət rəqabətinin səciyyəvi xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, bank xidmətlərinin istehlak dəyəri və qiyməti arasında qarşılıqlı əlaqə mövcud deyil. Bununla bağlı olaraq, rəqabətin açıq və gizli formaları, həmçinin komission ödənişlər və bank xidmətlərinin tarifləri arasında müəyyən sədd mövcud deyil. Bank xidmətlərindən istifadə edənlər danışıqlar prosesində qiymətə təsir göstərmək, eləcə də əhəmiyyətli dərəcədə imtiyazlardan istifadə etmək imkanına sahib olurlar. Lakin qiymətlə bağlı rəqabətin də müəyyən həddəri vardır.

İlk olaraq, dövlət faiz dərəcələrinə təsir etmək gücündədir, başqa sözlə, dövlət faiz dərəcələrini məhdudlaşdırır və ya tənzimləyə bilər

İkinci məhdudiyyət bundan ibarətdir ki, əgər faiz dərəcəsi, müəyyənləşdirilmiş həddən aşağıdırsa, bu zaman bank mənfəət qazanmayacaqdır. Lakin bankların heç də hamısı bunu özlərinə rəva bilmirlər. Bu səbəbdən, qərb bankları daha çox qiymət sahəsində rəqabət aparmamağa üstünlük verirlər. Onlar bunun sayəsində tarifləri və faizləri yüksək səviyyədə saxlamağı bacarırlar.

Üçüncü məhdudiyyət, qiymətlərin azaldılmasının istehlakçının tələbatının artmasını təmin etməməsidir. Bəzi hallarda bu tam tərsinə, istehlakçını «qorxuda» bilər və banka olan etibar azala bilər. Misal olaraq, bəzən iflas dərəcəsinə gəlmiş banklar, daha çox istehlakçı cəlb edərək maliyyə resurslarını artırmaqdan üçün faiz dərəcələrini yüksəldirlər. Lakin istehlakçıların iqtisadi mədəniyyəti genişləndikcə onlar depozit qoymaq üçün bu səbəbin kifayət olmadığını anlayırlar.

Qiymətlə bağlı olmayan rəqabət sahəsində məhsulun keyfiyyətini yaxşılaşdırmaq, məhsulu differensasiya etmək üçün tədbirlər görülür. Bankın əsas xidməti olan kredit verilməsi differensasiya edilə bilmir, amma bankın ayrı-ayrı

rəqibləri digər bank xidmətlərini təkrar edə bilər.

Qiymətlə bağlı olmayan rəqabəti aparmaqdan ötrü əsas yol bank xidmətlərini keyfiyyət göstəricisidir. Keyfiyyət göstəricisinin təyin edilməsi bank sektorunda ən mühüm məsələlərdən biridir. Əksər iqtisadçıların fikrincə, ümumiyyətlə, məhsulun keyfiyyət göstəricisi dedikdə, onun uzunmüddətli, etibarlı, faydalı, təhlükəsiz olması və s. başa düşülür.

Bank öz fəaliyyətini həyata keçirən zaman hər iki meyara əsaslanır. Bank xidmətlərinin fərqli növlərində həmin mövqələr bir-birindən seçiləcəkdir. Müştərilən mövqeyi bank rəqabətinin artdığı bir vaxtda mühüm məsələlərdən biridir. Bunun mahiyyəti odur ki, bankların təklif etdiyi xidmətlərin keyfiyyəti həm xidmətlərin xassələrinin nisbəti ilə, həm də ki, bank xidmətlərinin bankın müştərilərinin tələbatına uyğunluğu ilə təyin edilir.

§1.3. Banklararası rəqabətin qanunauyğunluqları

Banklararası rəqabət müəyyən qanunauyğunluğa əsaslanan anlayışdır. Banklarda rəqabət əlamətlərinə hələ orta əsrlərdə rast gəlmək mümkündür. Buna baxmayaraq, bank sahəsində rəqabət 19-cu əsrin ikinci yarısına qədər əsaslı şəkildə formalaşmamışdı. Buna müxtəlif meyarlar səbəb olmuşdur. İlk meyar olaraq bunu göstərmək olar ki, bankların sayı az idi və bu səbəbdən, digər banklara heç bir zərər vurmadan öz fəaliyyətini artırmaq üçün bəzi imkanlar mövcud idi. Başqa bir tərəfdən isə bu, bank sahiblərinin sahibkarlıq davranışları ilə bağlı idi. Belə ki, onların fikrincə, bank fəaliyyəti kommersiyanı, mal alış-verişindən prinsip olaraq fərqlənirdi. İngilislərin belə bir deyimi var idi: «Bankçılıq ticarət deyil, sənətdir».

19-cu əsrdə İngiltərədə bankların öz müştərilərini bir-birindən alması vicdansızlıq kimi qiymətləndirilirdi. Əgər müştəri öz istəyi ilə digər banka keçmək istəyirdisə, bu zaman bank dərhal onu qəbul etmirdi. Belə ki, əvvəlcə yeni bank müştərinin əvvəl olduğu banka bu barədə məlumat verib razılıq alırdı. Bank açmaq istəyən sahibkar digər bankların fəaliyyətinə təsir etməmək üçün öz bankını kənarıda yaradırdı. Lakin 20-ci əsrin başlanğıcında bank sahəsində xeyli dəyişiklik oldu və rəqabət başlandı. Bu dövr ele bir mərhələ idi ki, artıq müştərilər banka getmir, banklar müştərilərə bilavasitə «evində» xidmətlər təklif edirdi. 20-ci əsrdə Avropanın bank sektorunda bir sıra dəyişikliklər meydana gəldi. Bu dəyişiklik rəqabət mühitindən də yan keçmədi. Birinci Dünya Müharibəsi öncəsində Avropada banklar kredit verilməsi və qiymətli kağızların təşkili ilə əlaqədar fəaliyyət göstərirdilər. O dövrdə nağdsiz hesablaşmalar geniş tətbiq edilmirdi.

Bank sahəsində ilk böyük dəyişiklik Birinci Dünya Müharibəsindən sonra meydana gəldi. Belə ki, bu dövrdə nağdsiz dövriyyənin geniş tətbiqinə başlandı. Bundan başqa banklara yeni hesablama maşınları gətirildi. Həmin hesablama maşınları sayəsində hesablaşmaların çıxarışlarının əldə olunmasına nail olundu. Bunu nəticəsi olaraq bank sahəsində təmərküzləşmə baş verdi. Kiçik banklar rəqabətə davam gətirə bilməyib sıradan çıxdı və iri banklar daha da güclənməyə başladı.

İkinci dəyişiklik 20-ci əsrin 60-cı illərinə təsadüf edir. Bu zamana qədər

bankların xidmət göstərdiyi sahələr gəliri yüksək olan müəssisələr və fiziki şəxslər idi. Yerdə qalan təbəqələr üçün isə depozit kassaları fəaliyyət göstərirdi. Lakin əhalinin geniş bir hissəsinin gəlirinin artması və əmək haqqının nəğdsiz həyata keçməsi mövcud olan vəziyyətin böyük bir ölçüdə dəyişməsinə gətirib çıxartdı. Bunun nəticəsində depozit kassaları daha çox qazanc əldə etməyə başladı. Bununla yanaşı artıq iri banklar da əhaliyə yeni hesablar açaraq müştəri cəlb etməyə yönələn siyasət icra etməyə başladılar. Bundan sonra banklar həmin hesab sahiblərini bankın həmişəlik müştərisinə çevirmək üçün tədbirlərə start verdi. Bunun üçün ilk növbədə kreditlərin növləri artırıldı.

Müasir dövrdə Rusiyada olan rəqabət mühiti daha çox qiymətlərlə bağlıdır. Lakin qiymət rəqabətinin də məhdudiyyətləri var. İqtisadçıların fikrincə, qiymət rəqabətini bəzi xarici və daxili qüvvələr məhdudlaşdırır, hansı ki, həmin qüvvələr iqtisadiyyatın digər sahələrinə daha az təsir edir. Buna misal olaraq göstərmək olar ki, dövlət faiz dərəcələrini ya məhdudlaşdırır, ya da tənzimləyir.

Avropanın bank sahəsində 60-cı illərdə yeni bir prosesə start verildi. Bu proses ondan ibarət idi ki, artıq bankların fəaliyyətinin dövlət tənzimlənməsi sərbəst şəkildə həyat keçirilirdi. Bu prosesin rəqabət vəziyyətinə də təsirsiz ötürmədi, belə ki 80-ci illərdə rəqabət kəskin hal aldı. Bununla bağlı olaraq, rəqabət əksər inkişaf etmiş ölkələrdə kredit və depozitlərin faiz dərəcələri azalmasına gətirib çıxardı. Bu, özünü əsasən də Qərbi Avropada büruzə verirdi.

Banklararası rəqabətin başqa bir xarakterik xüsusiyyəti də qloballaşmaya meyilli olmasıdır. Bu meyil özünü ölkələr arasında olan kapital axınında göstərir. Qloballaşmaya olan meyillilik 90-cı illərdə üç cəhəti ilə seçilirdi.

Birincisi, ondan ibarət idi ki, qloballaşma əvvəllər inkişaf etmiş ölkələri çevrələyirdisə, 90-cı illərdə bu, inkişaf etməkdə olan ölkələrə yayılmağa başladı. Xüsusən də, Cənub-Şərqi Asiya, Latın Amerikasını ölkələrində geniş vüsət almışdı.

Digər bir cəhətini inkişaf etməkdə olan ölkələrin artıq öz milli maliyyə sektorlarının liberallaşması təşkil edirdi.

Son cəhət isə bundan ibarət idi ki, qloballaşma prosesində özəl investisiyaların, xarici şirkətlərin rolu artdı.

İnkişaf etmiş iqtisadiyyatı olan öklərdə bank rəqabətinin aşağıdakı xüsusiyyətləri vardır:

- bank əməliyyatlarının universallaşması;
- qeyri-bank quruluşlarının bank bazarına geniş şəkildə daxil olması;
- banklarda olan rəqabətin qloballaşmağa olan meyilliliyi;
- qiymətdən asılı olmayan rəqabətin önəmliliyinin artması;
- dövlət tərəfindən rəqabətin tənzimlənməsinə verilən sərbəstlik.

II FƏSİL. Kommersiya banklarında rəqabətin xüsusiyyətləri

§2.1. Kommersiya banklarında rəqabətliliyin formalaşması

Bazar iqtisadiyyatında bankların rəqabətliliyinin qiymətləndirilməsi xüsusi vacib anlayışdır. Çünki bazarda çoxlu sayda banklar var hansı ki, onlar öhdəçilik və vəsaitləri hesabına rəqabət aparırlar. Bu şəraitdə bankların effektivliyi rəqabət mövqeyindən və rəqabət qabiliyyətindən asılıdır. Bankın rəqabətliliyini təhlil etsək görürük ki, bu rəqabət mühitində bankın bütün iştirakçıları rol oynayır. Həmin iştirakçılara misal olaraq, bankın müştərilərini, potensial investorları, bankın səhmdarlarını, tənzimləyici orqanları, beynəlxalq maliyyə qurumlarını, bankın əməkdaşlarını, bankın rəqiblərini göstərmək olar.

Kommersiya bankı hüquqi və fiziki şəxslər üçün bank əməliyyatlarını (hesab və ödəniş əməliyyatlarını, depozitlərin cəlb edilməsini, kreditlərin verilməsini, qiymətli kağızlar bazarında əməliyyatları, vasitəçilik əməliyyatlarını) həyata keçirən qeyri-dövlət kredit təşkilatıdır.

Hər bir kommersiya bankı bazarda öz yerini qazanmaq və bu yeri uzun müddət saxlamaq üçün müxtəlif üsullarla inkişaf etməyə çalışır. Kommersiya banklarının inkişafı və mövcudluğu bank sektorunun sərt şərtləri altında rəhbərliyin bankı necə idarə edəcəyindən asılıdır. Bank rəhbərliyi öz növbəsində maliyyə aktivlərinin, bankın filiallarının, regional şəbəkələrinin idarə edilməsini, inkişaf strategiyasının işlənilib hazırlanmasının həyata keçirir.

Kommersiya banklarının rəqabət özəllikləri aşağıdakı kimi xarakterizə olunur:

- rəqabət formaları inkişafı və yüksək intensivliyi ilə seçilir;
- universal banklarla ixtisaslaşmış banklar (depozitlər, ipoteka, investisiya bankları kiçik və orta biznes müəssisələrinə xidmət göstərən banklar, klirinq və yenilikçi banklar), qeyri-bank kredit təşkilatları, qeyri-maliyyə təşkilatları (lizinq şirkətləri, maliyyə brokerləri, lombardlar, pensiya fondları, kredit ittifaqları, ticarət təşkilatları, klirinq palataları, investisiya təşkilatları) rəqabət aparır;

- rəqabət mühiti çox sayda banklarla təmsil olunur, bəzi banklar satıcı qismində, yerdə qalan banklar isə alıcı qismində çıxış edir;
- sahədaxili rəqabət bank xidmətlərinin və məhsullarının fərqləndirilməsi ilə əlaqəli olan xüsusi xarakter daşıyır;
- bank xidmətləri və məhsulları bir-birlərini qarşılıqlı əvəz edə bilirlər, lakin onlar rəqabətqabiliyyətli “xarici” yəni, qeyri-bank sektorunun əvəzedicilərinə malik olmadığından sahələrarası rəqabət əsasən kapital axını vasitəsilə həyata keçirilir;
- bank sektorunda bir sıra giriş bariyerləri mövcuddur və onlar bu sahədə yüksək rəqabət sıxlığı yaradır;
- qiymət rəqabətinin məhdudlaşdırılması bank xidmətlərinin keyfiyyətinin idarə olunması problemini ortaya qoyur;
- bank sektoru müxtəlif kredit təşkilatları arasındakı əməkdaşlığı və ahəngi təmin edən mühitdir;
- fərdi rəqabətlə yanaşı, qrup rəqabəti forması da vardır.

Müasir dövrdə kommersiya banklarında rəqabət aşağıdakı tendensiyalarla xarakterizə olunur:

1. Müxtəlif bazar iştirakçıları arasında rəqabətin sürətli artımı;
2. Xidmət keyfiyyətinin artırılması;
3. Bankların fərdi yaşamağa əsasən, müştərilərin istəklərini nəzərə alması;
4. Müştəriləri əldə saxlamaq və onların sayını artırmaq;
5. Regional siyasətin gücləndirilməsi;
6. Kadrların idarə sisteminin təkmilləşdirilməsi və ixtisasa olan tələblər;
7. Bankın müştərilərinin pul vəsaitlərinin idarə edilməsi ilə bağlı konsultasiyaların təşkili;
8. Faiz dərəcələrinin tətbiqi fonunda qiymətlə bağlı olmayan rəqabətin gücləndirilməsi;
9. Xidmət haqlarını azaltmaq və müştərilərdən pul vəsaitlərinin daxil olmasını artırmaq istiqamətində tədbirlər görmək;

10. Bank sektorunda müasir texnologiyalardan istifadə;
11. Kommersiya banklarının nüfuzunun artırılması;
12. Hesablaşma əməliyyatlarının idarəsi və inkişafına yönələn tədbirlər;
13. Bank xidmətlərinin rəqabət bacarığı və onun idarə edilməsi üçün yeni üsullarən irəli sürülməsi;
14. Böyük bankların inkişaf etmiş ölkələrin bazarlarına nüfuz etmək və daha çox ucuz pul vəsaitlərinin əldə etmək istəyi;
15. Qeyri-bank və qeyri-maliyyə təşkilatları ilə rəqabətin güclənməsi.

Kommersiya banklarında rəqabət qabiliyyətinin artırılması və müştərilərin bank xidmətlərinə olan tələbin artması aşağıdakılara səbəb olur:

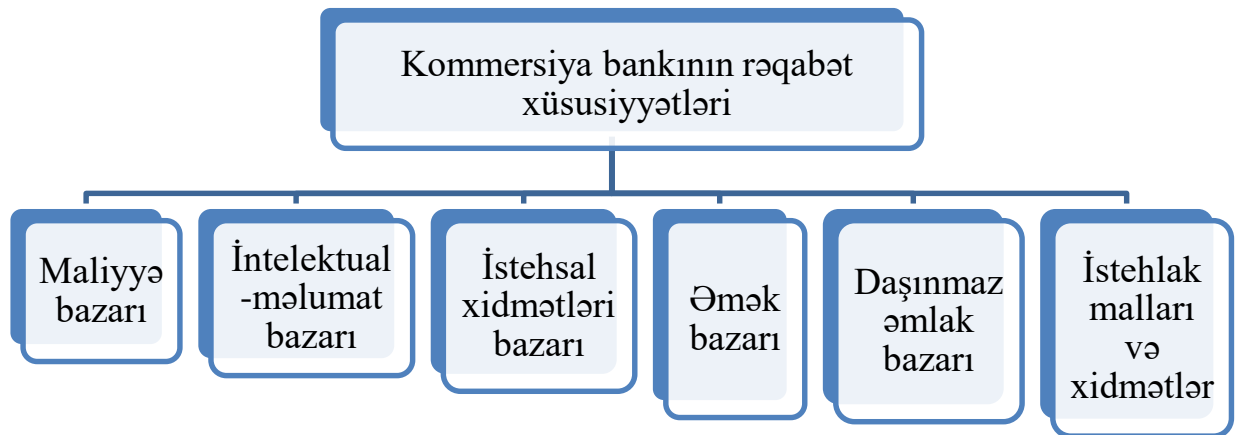
- xarici mühitə uyğunlaşmaq;
- bankların sayının artması;
- rəqabət mühitində uğur qazanmaq üçün müxtəlif strategiyaların tətbiq edilməsi.

Kommersiya banklarında rəqabətliliyi araşdırarkən onun formalarını nəzərə almaq vacibdir. Əsasən, kommersiya banklarında rəqabət mühitində qiymət rəqabətindən geniş istifadə edilir. Belə ki, hər bir bank eyni depozitlər üçün müxtəlif faiz dərəcələri tətbiq edə bilər.

Bank sektoru daim inkişafda olduğu üçün bəzən onun göstərdiyi xidmətlər öz homojenliyini itirə bilər. Təbii olaraq müştəri reytingi yüksək olan bankı üstün tutacaqdır. Yeni məhsul və xidmət növlərinin tətbiq edilməsi, heç də rəqabətdə üstünlüyün təmin edilməsi demək deyildir. İstehlakçının seçimlərinin nəzərə alınması vacibdir.

Kommersiya banklarında rəqabət sahələrarası rəqabət formasında da həyata keçirilir. Sahələrarası rəqabət, əsasən, maraqları əvvəllər kəsişməmiş banklar arasında baş verir.

Kommersiya bankları bazarda satıcı və alıcı qismində çıxış edir və hər bir bankın özünə xas rəqabət xüsusiyyətləri vardır.



1. İstehsal xidmətləri bazarı. Kommersiya bankları müxtəlif xidmətlər – hesablaşma, pul vəsaitlərin idarə edilməsi, kreditlərin verilməsi və s. – göstərir;

2. Əmək bazarı. Bankların kadr siyasətinin əsasını təşkil edir. Bir qayda olaraq, mütəmadi formada yeni kadrlar cəlb edir və bunun sayəsində bazara alıcı kimi daxil olur;

3. Daşınmaz əmlak bazarı. Burada kommersiya banklar alıcı (bina və torpaq əldə etmək) və ya satıcı kimi (geri qaytarılmayan ipoteka krediti üçün girovun əldə edilməsi) çıxış edir;

4. İstehlak malları və xidmətləri bazarı. Bu bazarlarda kommersiya bankları maliyyə vasitəçiləri kimi (kredit vermək və ya kredit götürmək), bəzən isə alıcı qismində çıxış edirlər;

5. Maliyyə bazarları. Burada banklar əsas aktyorlardır. Maliyyə bazarında rəqabət əsasən aşağıdakı istiqamətlərdə baş verir; kredit bazarında kommersiya bankları bir tərəfdən əmanətçilərindən pul vəsaitləri üçün müəyyən hüquqlar alır, başqa bir tərəfdən isə krediti verərkən satıcı qismində çıxış edirlər. Qiymətli kağız bazarında banklar həm müştərisinin sifarişlərini, həm də öz təşəbbüslərini həyata keçirməklə bərabər, eyni zamanda da qiymətli kağızların alışı və satışında müəyyən

rola malik olurlar. Bankların qiymətli metallar və valyuta bazarındakı fəaliyyəti qiymətli kağızlar bazarındakı fəaliyyəti ilə eynilik təşkil edir.

6. İntellektual – məlumat bazarı. Burada kommersiya bankları bank xidmətlərinin satıcılar və istehsal ehtiyatlarının alıcısı qismində öz fəaliyyətlərini həyat keçirirlər.

Kommersiya banklarında rəqabətə aşağıdakılar təsir edir:

- bank sektorunda dövlət tənzimlənməsinin müstəqil şəkildə həyata keçirilməsi;
- bank fəaliyyətinin universallaşdırılması;
- kommersiya banklarının regional əhatəsini genişləndirmək;
- qeyri-qiymət rəqabətinin artırılması;
- bank sektorunun qloballaşdırılması;
- kredit təşkilatlarının bank bazarına inteqrasiyası;

Bankın rəqabət mühitinin rəqiblərinin öyrənilməsi, onların təhlili olduqca vacibdir. Rəqiblərin təhlili aşağıdakı kimi aparılır:

- qüvvələri neytrallaşdırmaq üçün strategiyaların hazırlanması;
- sabit mövqeyə malik olan xidmətlərə diqqət yetirmək;
- ən perspektivli müştəriləri vurğulamaq;
- müştərilərə bank xidmətlərindən istifadə etmək üçün motivasiya yaratmaq;
- bank xidmətlərinin üstün və çatışmayan cəhətlərini müəyyən etmək.

Əksər hallarda kommersiya bankının rəqibləri aşağıdakı kim qruplaşdırılır:

1. Birbaşa rəqiblər (əsas rəqiblər arasında) – yüksək artım dərəcəsi olan və bir-birinə əhəmiyyətli təsir göstərən banklar;
2. Potensial rəqiblər (bank olmayan təşkilatlar);
3. Yeni rəqiblər (əsasən, xarici banklar) – bununla da bank coğrafi fəaliyyət dairəsini genişləndirir.

Rəqiblərin təsir dərəcəsini təhlil etmək üçün kəmiyyət və keyfiyyət göstəricilərindən istifadə edilir.

Kəmiyyət göstəricilərinə adı və təşkilati hüquqi forması, ixtisaslaşması, əsas səhmdarları, bankın ilk müştəriləri, bankın lisenziyası, bankın strukturu, bankın müxbirlərinin olması, məhsul və xidmətlərin əsas nomenklaturası, bankın ən böyük müştəriləri, əsas işçilər haqqında məlumatlar, kadrlar, ödəniş sistemi, bankın filial şəbəkəsi, nizamnamə kapitalının məbləği və onun dinamikası daxildir.

Keyfiyyət göstəricilərinə isə bankın xidmətlərinin keyfiyyəti, reklam strategiyası, bazarda rəqibin təsviri, rəqibin inkişaf strategiyası, müştərilərin sadıqlığı, əməliyyat sistemi haqqında məlumat aid edilir.

Rəqiblər haqqında məlumat əldə etmək üçün bankın fəaliyyətinin müqayisəli analizini aparmaq mümkündür. Bu həm bankın, həm də onun rəqiblərinin fəaliyyətinin güclü və zəif tərəflərini müəyyən etməyə imkan yaradır. Rəqabət qabiliyyətinin formulu aşağıdakı kimidir:

$$Rəqabət = keyfiyyət + qiymət + xidmət$$

Bank xidmətlərinin idarə olunması onun fəaliyyətdə olduğu dövr ilə sıx bağlıdır. Bank xidmətlərinin fəaliyyət dövrü bir bank məhsulunun bazara daxil olması, onun inkişafı və bazarı vaxtında tərک etdiyi dövrü əhatə edir. Bank xidmətlərinin idarə olunması bankın rəqabət nomenklaturasını, rəqabət üstünlüyünü və bazarda sabit mövqeyini təmin edir.

Müasir bazara istiqamətləndirilmiş iqtisadi sistemdə kommərşiya banklarının öyrənilməsi və təhlili ön plana çıxır.

Müasir sosial-iqtisadi inkişaf şəraitində kommərşiya bankı üçün əsas məqsəd rəqabət qabiliyyəti və əsas göstərici kimi gəlirlərin artırılmasıdır.

Rəqabət qabiliyyəti anlamına gəldikdə, konkret subyektin müəyyən xüsusiyyətləri nəzərdə tutulur, hansılar ki, ona imkan verir ki, güzəşt və üstünlüklər əldə etsin. Bu xüsusiyyətlərin (rəqabət qabiliyyəti) daşıyıcıları kimi müxtəlif qabiliyyətli subyektlər də ola bilər:

- məhsulun müəyyən növləri (bank məhsulu);
- müəssisələr, firmalar, kommərşiya bankları (təsərrüfat subyektləri);

- təşkilat qrupları;
- milli təsərrüfatların sahələri;
- ayrı-ayrı dövlətlər ya da ölkə qrupları;
- beynəlxalq təşkilatlar.

A.V.Panteleyev tərəfindən rəqabət qabiliyyəti məfhumunun verilmiş anlayışı – müasir yüksək inkişafı bazarın rəqabət subyektlərinin fəaliyyətlərinin aramsız təkmilləşdirməsidir.

V.K.Kalaşnikov qeyd edir ki, rəqabət mühiti bank fəaliyyəti şərtlərinin toplusudur. Bu şərtlərə rəqiblərin miqdarı, onların növləri, rəqabət obyektləri, rəqabət mübarizəsinin alətləri, rəqabət meydanı və bankın rəqabət mövqeyi aiddir.

Kommersiya banklarının rəqabət qabiliyyəti onun bank məhsullarının və xidmətlərinin vəziyyəti ilə müəyyən olunur və aşağıdakılara bağlıdır:

- təklif etdiyi kredit məhsullarının rəqabət qabiliyyəti ilə;
- depozit xidmətlərinin rəqabət qabiliyyəti ilə;
- qiymətli kağızlar bazarında təklif etdiyi xidmətlərin rəqabət qabiliyyəti ilə.

ilə.

Rəqabət qabiliyyəti məfhumunun anlayışı belədir – daxili bazarın tələblərinin ödənilməsi, onun istehlak malları ilə doydurulması, xarici bazarlara çıxmağın şərtləri və rəqabət şəraitində müqavimət göstərməsidir.

Bank bazarında rəqib qismində müxtəlif növ kredit təşkilatları, xarici banklar, universal, investisiya və qeyri – bank kredit təşkilatları iştirak edir.

Rəqabət obyektləri qismində ənənəvi və qeyri - ənənəvi bank məhsulları iştirak edir, hansı ki, bank fəaliyyətinin müxtəlif istiqamətləri ilə bağlıdır.

Qeyd etmək lazımdır ki, ölkə iqtisadiyyatının inkişaf etdiyi şəraitdə gəlir göstəricilərinin öyrənilməsi məsələsi ön plana çıxır. Bu fəaliyyətin yaxşı nəticə verməsi, rəqabət qabiliyyətinin artırılması və inkişafı üçün çox vacibdir.

Bank məhsullarının rəqabət qabiliyyətinin artırılması əhəmiyyətli dərəcədə onun elmə bağlılığından və səmərəliliyindən asılıdır.

İqtisadçılar elmi düşüncələrindən asılı olaraq, kommersiya bankının

rəqabətlik ini təmin edən amillərə fərqli yanaşırlar.

Rəqabətlik amilləri deyəndə, kommersion bankının fəaliyyətinə təsir edən cəmiyyətin müxtəlif tendensiyalarını və Mərkəzi Bankın apardığı siyasət nəzərdə tutulur.

Harvardın biznes məktəbinin professoru M.Potterin tədqiqatlarına istinadən bütün rəqabətlik amilləri bir neçə qrupa bölmək olar:

- əsas və inkişaf etmiş;
- ümumi və xüsusişdirilmiş;
- təbii və süni yaradılmış;
- xarici və daxili.

O, kommersion banklarının rəqabətlikliyini bank məhsullarının formalaşma amilləri ilə birbaşa bağlayıb.

Daxili amillərə bankın rəqabətlikliyini müəyyən edən obyektiv meyarlardır. Onlara kadr potensialını, maliyyə - iqtisadi potensialı, bank xidmətlərinin potensialını, maddi – texniki təminatının səviyyəsini və digərlərini aid etmək olar.

Xarici amillərə sosial-iqtisadi və təşkilatı münasibətləri aid etmək olar, çünki onlar təşkilata imkan verirlər ki, qiyməti və digər xüsusiyyətləri ilə cazibəli olan məhsulu satsınlar. Bundan başqa xarici amillərə dövlət tərəfindən göstərilən iqtisadi və inzibati tədbirləri, ölkənin bank sektorunun xüsusiyyətlərini, ictimai və qryri-dövlət qurumların fəaliyyətini aid etmək olar.

Mütəxəssislər rəqiblərin fəaliyyətinə təsir edən aşağıdakı amilləri qeyd edirlər:

- kommersion bankının imici (nüfuzu);
- bank xidmətlərinin keyfiyyəti və konsepsiyası yəni, onların dünya səviyyəsinə uyğun olması;
- kommersion bankının bazardakı yeri;
- kommersion bankının bazardakı maliyyə - iqtisadi vəziyyətinin stabilliyi;
- marketinq fəaliyyəti (reklam, tədqiqatların dərinliyi);
- bankın xarici sahibkarlar mühitində siyasəti.

Xarici və daxili amillərə nəzər salaraq, fərz etmək olar ki, kommersiya bankının rəqabətliyi bir tərəfdən özünün xüsusiyyətlərinin, digər tərəfdən isə ona tədir edən xarici amillərin toplusudur.

Bankın rəqabət mövqeyini qiymətləndirmək üçün əsas göstəricilər aşağıdakılardır:

- bankın gəlir gətirməsi;
- bankın rentabelliği;
- nizamnamə fondunun miqdarı;
- kredit bazarındakı payı;
- faiz dərəcələrinin miqdarı və s.

Onların arasında ən əhəmiyyətli kommersiya bankının fəaliyyətinin gəlir gətirməsidir, çünki hər bir bankın, xüsusən də kommersiya bankının əsas məqsədi gəlir qazanmaqdır.

Kommersiya bankının fəaliyyətinin son maliyyə nəticəsi (mənfəət və zərər) hesabat dövründə aldığı gəlirlərin və məsrəflərin müqayisəsi yolu ilə müəyyən edilir. Əgər bankın toplam gəlirləri toplam məsrəflərini üstələyirsə, onda müsbət maliyyə nəticəsi vardır.

Kommersiya bankının siyasətinin təşkili bankın stabilliyinə, etibarlılığına və dayanıqlılığına, gəlirin formalaşması siyasəti isə bank fəaliyyətinin dayanıqlığına və stabilliyinə yönəlib.

Bankın dayanıqlığı deyəndə, onu bütün mümkün olan xarici təsirlərdən müdafiə edən dinamik vəziyyətidir.

Bankın iqtisadi dayanıqlığı onun fəaliyyətinin maliyyə nəticələri, bankın qəbul etdiyi risklərin səviyyəsi, gəlirliyi və likvidliyi (kifayət qədər maliyyə vəsaitləri) ilə müəyyən olunur.

§2.2 Banklarda rəqabətliyin bank xidmətlərinin keyfiyyətinə təsiri

Müasir şəraitdə rəqabət çox əhəmiyyətli rola malikdir və o, bank xidmətlərinin keyfiyyətinə birbaşa təsir edir. Əsasən bank xidmətlərinin keyfiyyətinə iki mövqedən baxılır: müştərinin və bankın mövqeyindən.

Müştərinin nöqtəyi-nəzərindən banklarda vacib olan əsas keyfiyyət göstəriciləri bunlardır: sənədləşmədə dəqiqlik, xidmətlərin təqdim edilmə sürəti, səhvlərin olmaması, əməliyyatların icra olunma sürəti, konsultasiyanın vacibliyi, bankın yerləşdiyi ərazi və hətta avtodayanacaq imkanlarının olması, iş saati, bankın nüfuzu və s. Sözsüz ki, xidmətlərin keyfiyyəti onların qiymətinə uyğunlaşır.

Bankın mövqeyindən isə keyfiyyət aşağıdakı kimi müəyyənləşdirilir: səhvlərin düzəldilməsi xərcləri, texnoloji proseslərin sürəti və mürəkkəbliyi, bank işçilərinin səmərəliliyi və məhsuldarlığı, kredit və digər risklərin bank məhsullarının istehsal xərcləri səviyyəsində nisbəti və s.

Bank sektorunda bank xidmətlərinin keyfiyyətini müxtəlif vasitələrlə dəyərləndirmək mümkündür. Buna müştəri bazasını fərqləndirmək, müştəri cəlb etmək, müştəriləri əldə saxlamaq, bankın öz müştərilərini məlumatlandırmaq kimi vasitələr misal ola bilər. Hazırkı dövrdə əksər kommersiya bankları bu məsələyə o qədər də çox diqqət yetirmirlər və keyfiyyətlə bağlı olan problemləri ciddi qəbul etmirlər.

Xidmətlərin keyfiyyəti nəzərindən bank və onun müştərisi arasındakı münasibəti aşağıdakı kimi göstərə bilərik (Sxem 3).



Müşəri bazasının fərqləndirilmə vasitəsi kimi. Yüksək keyfiyyətə malik məhsul və xidmətlər daha böyük dəyərə malikdir (zəngin müşəriyə təqdim olunan xidmətlərin keyfiyyəti orta gəlirli müşəriyə təqdim edilən xidmətin keyfiyyətindən fərqlənir). Bu prinsip qərb bank sektorunda özünü aydın şəkildə büruzə verir. Lakin Rusiya Federasiyasında bank xidmətlərindən böyük və kiçik istehlakçılara təqdim edilən xidmətlərin keyfiyyəti arasında fərq o qədər böyükdür ki, ona diskriminasiya termini tətbiq edilə bilər. Bu ilk növbədə onunla izah olunur ki, ən böyük banklar belə, qərb standartlarından da aşağı olan resurs bazasına malikdir və yüksək ixtisaslı kadr çatışmazlığından əziyyət çəkirlər. Bu gün yüksək keyfiyyətli xidmətlər göstərmək heç də həmişə mümkün olan bir məsələ deyil. Əgər hər hansısa bir xidmət fayda gətirmirsə, bu zaman o, uzunmüddətli olan investisiyaların sırasına düşür və bu, əvvəllər olduğu kimi hələ də bankların əsas problemlərindən biridir.

Müşəri cəlb etmə vasitəsi kimi. Bank tərəfindən təqdim edilən xidmətlərin keyfiyyəti həm texniki, həm də kommunikativ tərəflərlə əlaqəlidir. Əgər texniki cəhətdən bankın parametrləri təqdim etdiyi xidmət və məhsulların müxtəlifliyi ilə

müəyyənləşdirilirsə, kommunikativ cəhətdən isə bu, yalnız bankın öz müştərisinə qarşı olan insani rəftarı ilə ölçülür (nəinki operatorun təbəssümünün genişliyi, həm də öz müştərisinin rahatlığı üçün riskə getməyi də gözə alma bacarığı). Banklar müştəri cəlb etmək üçün tez-tez bu və ya digər amillərdən istifadə edirlər.

Bankın müştərilərini əldə saxlamaq üçün vasitə kimi. Əksər mütəxəssislərin fikrincə, bank birinci növbədə, özünün əsas funksiyası olan müştərilərin hesablaşmalarını və kredit əməliyyatlarını dəqiq, vaxtında və aydın şəkildə yerinə yetirməlidir. Qlobal keyfiyyətin tarazlığını, yəni hesablaşma əməliyyatlarının sürətini, daha kiçik əməliyyatların keyfiyyətini, müştəri üçün real və həqiqətən lazımlı olan detalları qorumaq zəruri prosesdir. Buna görə də, bank xidmətlərinin keyfiyyəti gündəlik proseslərdən, məsələn əlavə rabitə xətti, avtodayanacağıın mövcudluğu, reklam bülletenləri, VIP müştərilər üçün çay-qəhvə xidməti, televizor, pulsuz telefon danışığı və s.-dən başlayır.

Bankın müştəriləri məlumatlandırmaq üçün vasitə kimi. Müştəri kütləsinin əksər hissəsinin bank xidmətləri haqqında məlumatı azdır, bu baxımdan, o bankın ona nə kimi xidmətlər göstərə biləcəyini və bu xidmətlərin ona nə kimi xeyrinin dəyə biləcəyini bilmir. Bu səbəbdən, ilk öncə, müştərilər üçün pulsuz konsultasiyalar təşkil edilməlidir. İkinci növbədə isə, xidmətlərin fərdiləşməsini daimi olaraq artırmaq şərtidir. Bununla əlaqəli olaraq, kiçik banklarla müqayisədə böyük banklarda bu daha çətin bir prosesdir: bankların xidmət sektorunda qiymət differensiasiyasının əhəmiyyətsiz və rəqabətin əsas alətinin xidmətlərin keyfiyyəti olmasına baxmayaraq, kiçik banklar da bir sıra üstünlük qazanmaq bacarığına malik ola bilərlər.

Bankın inkişafı üçün vasitə kimi. Müştərinin istənilən iddia və təklifləri bankın fəaliyyətində nəzərə alınmalıdır. Müştərinin bankın fəaliyyətinə təsiri ilə bağlı bir çox nümunələr var. Bu onunla əlaqəlidir ki, mövcud vəziyyətdə müştərilər hətta xaricdə xüsusən də qarşılıqlı hesablaşmalar keçirirlər.

Bank və müştəriləri arasında xidmət keyfiyyətlərinin yüksəldilməsi əsasında əlaqənin müəyyən aspektləri mövcuddur. Bəziləri keyfiyyəti mübarizə vasitəsi kimi qəbul edir, çünki hal-hazırda əksər banklar qanunvericilikdə olan ziddiyyətləri aradan qaldırmaq üçün maliyyə yardım planını hazırlamalıdır. Keyfiyyət banklar arasında

əməkdaşlığı inkişaf etdirmək üçün vasitədir.

Bank sektorunda rəqabət strategiyasının formalaşması vacibdir və bankın öz rəqabət mövqeyinin gücləndirilməsi uzunmüddət tələb edir.

Müasir iqtisad elmi və təcrübəsi rəqabət strategiyasının təsnifatlarını inkişaf etdirir. Bankın strategiyasının müəyyənlişməsi mərhələsində iki seçim ola bilər:

- bankın potensial müştərilərə göstərdiyi xidmət;
- rəqabətin həyata keçdiyi üsullar (qiymət və qeyri-qiymət).

Bank müəyyən sahələr üzrə strategiyalar hazırlayır. Kommersiya bankları bank sektorunda uğurlu rəqabət aparmaqdan ötrü kreditlər, depozitlər və pul vəsaitlərinin idarə xidmətlərini yaradır.

Müasir bank mühiti aşağıdakılarla xarakterizə olunur:

- bank xidmətlərinin çeşidinin artırılması;
- böyük banklarda cəlb edilmiş kapital axını;
- bank subyektlərinin qeyri-bərabər bölgüsü;
- bank olmayan təşkilatların rəqabətdə iştirakı;
- bank bazarının yerli xarakteri;
- kommersiya banklarının təbəqələşməsi.

Bank sayının azalması və rəqabətin artması iqtisadi vəziyyətin dəyişməsi şəraitində baş verir. Kredit təşkilatlarının sayı azalmağa doğru gedir. Bunun əsas səbəbi müflis olma və yeni bankların yaradılmasıdır. Bütün bu amillərin təsiri nəticəsində bankların sxemini qurmaq mümkün olur ki, həmin bu sxem sonradan bank fəaliyyətinin formalaşmasında rol oynayır. Bu məqsədlə, aktiv və öhdəliklərin miqdarı və strukturu, bankların funksiyası və əməliyyatları əsas göstərici kimi nəzərə alınır.

1980-ci illərdən başlayaraq rəqabətin xüsusiyyətlərini və qaydalarını dəyişdirən bir sıra irəliləmələrdən söhbət gedə bilər. Bu dövrdə təklif və tələb tarazlığında ilk dəfə təklifin artımının həyata keçməsi bir çox istehsalçını buna bağlı olaraq daha az istehlakçıyı əldə etmək üçün var gücü ilə rəqabətə girməyə sövq etmişdir. . Həmçinin bu mərhələdə rəqabətdə üstünlüyü əldə etmək üçün keyfiyyətin əhəmiyyətli bir alət

olduğu, lakin çox da istifadə edilmədiyi göstərilir. Bu dövrdə Michael Porter bankların rəqabət edə bilmələri üçün qiymətdə liderlik, diversifikasiya kimi üsulları həyata keçirməli olduğunu önə sürmüşdür. Porterə görə, bir bank aşağı dəyər və diversifikasiya kimi rəqabət üstünlüyünə sahibdir. Bunlar bankın müəyyən dəyər zəncirindəki fəaliyyətlərini rəqiblərinə görə daha bənzərsiz və daha ucuz həyata keçirmək bacarıqlarından qaynaqlanır. Başqa sözlə desək, bank ya müəyyən olmuş xidmətləri ən aşağı qiymətdən satmaq, ya da müştərinin maksimum ödəməyi qəbul etdiyi bir fərqliləşdirmə etmək məcburiyyətindədir. Qiymət zənciri bankların daxili funksiyalarının üstünlüyü və funksiyalar arasındakı güc birliyini ifadə edir. Digər bir ifadə ilə desək, qiymət zəncirini yaradan əsas fəaliyyət sahəsidir. Lakin qiymət zənciri yalnız daxili funksiyaları deyil, təchizatçılardan müştərilərə qədər uzanan elementləri və bölüşdürmə kanallarını da əhatə edir. Bunlara misal olaraq, xammal, satınalma, istehsal, material ehtiyatları, satış, bölüşdürmə, marketinq, istehlakçı kimi xidmətləri göstərə bilərik. Ancaq insan resurslarının idarə edilməsi, araşdırma və tərəqqi cəhdləri, infrastruktur çalışmaları da bu elementlərin arasındadır. Qloballaşma bankları rəqiblər, bazarlar və müəyyən məhsullar üzərində cəmlənməsində olduqca böyük problemlərlə qarşı-qarşıya qoymuşdur. Çünki rəqiblər yerli və milli deyil, beynəlxalq rəqib kimi ortaya çıxırlar. Rəqabətli bazarlar da milli və beynəlxalq olaraq dəyişmişdir.

1990-cı illərdə isə bütünlüklə diqqət mərkəzi keyfiyyət idi. Keyfiyyətin bir rəqabət strategiyası kimi ortaya çıxması onun yenidən dəyərləndirilməsini önə sürmüşdür. Rəqabət üstünlüyünü artırmaq üçün yüksək keyfiyyətin tətbiq edilməsi, tək cə bir fərqliləşdirmə strategiyası kimi deyil, eyni zamanda aşağı xərc strategiyasını da bərabərində gətirmişdir. Aşağı xərc və yüksək keyfiyyəti həyata keçirən bankları digər müəssisələrdən fərqləndirən cəhət “nəticə əldə etmək sürəti”dir. Bu səbəbdən, günümüzdə bazarların inkişafını sürətli bir şəkildə qəbul edə bilmək, yeni bazarlara asanlıqla girməyi bacarmaq, yeni xidmətlər yaradaraq müştəriyə təklif etmək, müştərilərə yüksək səviyyədə xidmət edə bilmək rəqabətin əsas meyarı kimi qiymətləndirilir. Keyfiyyətin rəqabət meyarı kimi ortaya çıxması, fərqli bir perspektivdən bank mühitinin dəyərləndirilməsi zəruriyyətinə səbəb olmuşdur. Bu

dövrün rəqabət anlayışında məqsəd: müştərilərin məmnuniyyəti; strategiya; keyfiyyət, sürət, alətlər; ümumi keyfiyyətin idarə edilməsi, fəaliyyətin yenidən tənzimlənməsi; quruluş; göstərişsiz, qrup şəklində çalışmaları əsaslanan birlikləri yaratmaq şəklində ifadə edilir.

III FƏSİL. Bank sistemində rəqabət mühiti

§3.1. Bank sahəsində rəqabətliliyin yeni inkişaf modelləri

Bu bölmə ənənəvi sənaye təşəbbüsünə görə bank sektorunun mikroiqtisadiyatına yönəlmişdir. Burada banklar əhatə olunduğu mühitə optimal cavablar verən firmalar olaraq göstərilir. Bu çərçivədən baxsaq, bankların rəqabət modelləri aşağıdakılardır [11, səh. 26]

1. Bank sektorunda rəqabət modelinin arxaplanı: pul faktoru;
2. Bank sektorunda mükəmməl rəqabət ;
3. Klein Monti modeli;
4. Kournot modeli;
5. Bertrand modeli;
6. Salop modeli.

Bank sektorunda rəqabət modelinin arxaplanı: pul faktoru. Kredit və depozit istehsalçısı kimi bankın aktivləri ehtiyat aktivlərdən (R) və kreditlərdən (L), bankın öhdəliyi isə əmanətlərdən (D) ibarətdir. Mərkəzi Bankın depozitlər üzərindəki ehtiyat əmsalı – α balansı məhdudlaşdıran amillərdəndir. Ümumi ehtiyatlar (ümumi məcburi ehtiyatlar $=M_0$) pul-kredit faktoru modelinin işlənməsini mümkün edir. Belə olan halda pul artımı kredit və depozitlərin çoxluğuna səbəb olur.

$$M_0 = \alpha$$

$$\Delta D = \Delta M_0 / \alpha$$

$$\Delta L = \Delta M_0 (1/\alpha - 1)$$

Beləliklə, $\Delta D / \Delta M = 1/\alpha$ – pul faktoru; $\Delta L / \Delta M = 1/\alpha - 1$ isə kredit faktoru olacaqdır. Onu da qeyd edək ki, hər iki faktor 0-dan böyükdür.

Bu modeldə başlıca problem bankların passiv qurumlar olaraq görülməsi və banklara bir firma kimi yanaşılmasıdır.

Bank sektorunda mükəmməl rəqabət. N sayda bank olduğunu fərz edək. $C(D, L)$ gəlirləri azaldan xərc funksiyasıdır. Banklar passiv qiymət alıcıları olduğu

üçün kredit faizlərinə $-r_L$, depozit faizlərinə $-r_D$ və banklararası bazar faizlərinə $-r$ təsiri olmur.

İdarəetmə xərclərini nəzərə alsaq bankların mənfəət funksiyası aşağıdakı kimi olacaqdır:

$$\pi = r_L L + rM - r_D D - C(D, L)$$

Hər bir bank üçün xalis banklararası mövqə aşağıdakı kimidir:

$$M = (1 - \alpha)D - L$$

Beləliklə, idarəetmə xərclərini çıxsaq, mənfəət kredit və depozitlər üzərindən vasitəçilik marjinallarının toplamı kimi aşağıdakı kimi yazılır:

$$\pi(D, L) = (r_L - r)L + (r(1 - \alpha) - r_D)D - C(D, L)$$

Mənfəət maksimumu yuxarıdakı xərc funksiyalarının təsiri altında gəliri azaldır və qabarıq olur:

$$\frac{\partial \pi}{\partial L} = (r_L - r) - \frac{\partial C}{\partial L}(D, L) = 0$$

$$\frac{\partial \pi}{\partial D} = (r(1 - \alpha) - r_D) - \frac{\partial C}{\partial D}(D, L) = 0$$

Beləliklə, bank marjinal idarəetmə xərclərinə bərabər olaraq vasitəçilik marjinallarını yerinə yetirir. Depozit faiz dərəcələrinin artımı bankların depozit tələblərini azaldır, kredit faizlərindəki artışı isə kredit təklifini artırır. Çarpaz təsirlər $C_{DL}(D, L)$ ilə əlaqələndirilir. Əgər $C_{DL} > 0$ -dirsə, r_L -in artması D -yi azaldır. Sahə iqtisadiyyatında $C_{LD} < 0$ -dirsə, L -dəki artım depozitin marjinal xərcini azaldacaq, $C_{LD} > 0$ olarsa, sahə iqtisadiyyatının xərclərini artıracaq.

Kredit, depozit və banklararası bazardan (M) ibarət olan sektorda heç bir bankın tək başına təsir edə bilməyəcəyi rəqabət səviyyəsi (nüfuzlu idarələrin pul siyasətindəki fəaliyyəti ilə sektora təsir edə bilməyinə baxmayaraq) aşağıdakı şəkildə formalaşır:

$$I(r_L) = \sum_{n=1...N} L_n(r_L, r_D, r)$$

$$S(r_D) = B + \sum_{n=1...N} D_n(r_L, r_D, r)$$

$$\sum_{n=1...N} L_n(r_L, r_D, r) = (1 - \alpha) \sum_{n=1...N} D_n(r_L, r_D, r)$$

Klein Monti modeli.

Mükəmməl rəqabətdə bazara daxil olmaq üçün bəzi əngəllər olduğundan o, bank sektoru üçün tam uyğun deyildir. Buna görə də, hər bir bankın öz kreditləri üçün tələb funksiyası $-L(r_L)$ aşağı yönəlmiş bir əyri, depozit üçün tələb funksiyası $-D(r_D)$ yuxarı yönəlmiş bir əyri olacaqdır. Bu funksiyaların tərsi isə $r_D(D)$ və $r_L(L)$ şəklində olacaqdır.

Banklar kredit və depozitlərin miqdarı haqqında müəyyən qərarlar qəbul etməyə qadirdir. Bu qərarlar müvafiq olaraq faiz dərəcələrinə də təsir göstərir.

Belə olan halda mənfəət funksiyası aşağıdakı kimi olacaqdır:

$$\pi = \pi(L, D) = (r_L(L) - r)L + (r(1 - \alpha) - r_D(D))D - C(D, L)$$

Əgər bu funksiyanın birinci dərəcədən törəməsini alsaq;

$$\frac{\partial \pi}{\partial L} = r'_L(L)L + r_L - rC'_L(D, L) = 0$$

$$\frac{\partial \pi}{\partial D} = -r'_D(D)D + r(1 - \alpha) - r_D - C'_D(D, L) = 0$$

Təklif (kredit) və tələb (depozit) elastikləri isə;

$$\varepsilon_L = -\frac{r_L L'(r_L)}{L(r_L)} > 0 \quad \text{və} \quad \varepsilon_D = \frac{r_D D'(r_D)}{D(r_D)} > 0$$

Bu elastiklikləri yenidən təhlil etdikdə görürük ki, Lerner indeksləri ($[Qiy\text{m}\text{ət} - \text{Marjinal X}\text{ərc}]/Qiy\text{m}\text{ət}$) ilə tərs elastikliklər arasında bərabərlik mövcuddur:

$$\frac{r_L^* - (r + C'_L)}{r_L^*} = \frac{1}{\varepsilon_L(r_L^*)}$$

$$\frac{(1 - \alpha) - C'_D - r_D^*}{r_D^*} = \frac{1}{\varepsilon_D(r_D^*)}$$

Bankın bazar gücü artdıqca elastiklik azalır, Lerner indeksi artır və bunun nəticəsində vasitəçilik marjinaları da yüksəlir (daha aşağı depozit faizi və daha yüksək kredit faizi).

Beləliklə, monopolist bir bank depozit və kredit miqdarını elə müəyyən edir ki, Lerner indeksi tərs elastikliklərə bərabər olsun. Banklar kredit və depozit dərəcələri ilə bağlı qərarlarının tətbiq edilməsi vaxtları bu iki bazar bir-birindən asılı olmadığı müddətlə üst-üstə düşür.

Kournot modeli.

Kournot modeli Klein Monti modelinin yenidən təhlili əsasında yaradılmışdır və oligopoliya bazarında həyata keçir. Burada banklar digər bankların reaksiyalarını görməzdən gəlirlər. Elastiklik N (bank sayı) ilə vurulur. Bu model mükəmməl rəqabət bazarında sonsuz sayda olan bank sayının məhdudlaşdırılması formasıdır.

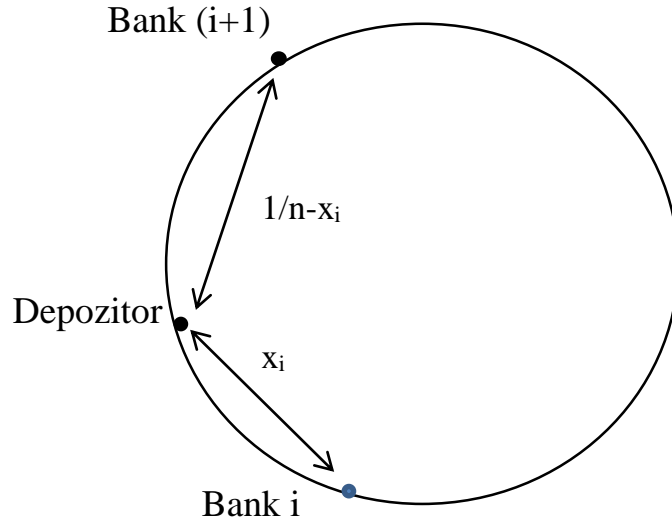
Bu modeldə Klein Monti modelinin birinci dərəcədən törəməsi aşağıdakı kimidir:

$$\frac{r_{L^*} - (r + C_L)}{r_L} = \frac{1}{Ne_L(r_{L^*})}$$

$$\frac{r(1 - \alpha)C_D - r_{D^*}}{r_{D^*}} = \frac{1}{Ne_D(r_{D^*})}$$

Bertrand modeli. Bertrand modelinin fərziyyələri böyük bankların digər bankları görməzdən gəlməsi ilə əlaqədardır. Kredit və depozit sahəsində bankların digər bankların davranışlarını və rəqabətini izlədikləri qəbul edilməlidir.

Salop modeli. Salop modeli bütün bankların bir çevrə üzərində olduğu bir rəqabət modelidir. Rəqabətin bu modelində məhsul və xidmətlərin differensiallaşdırılması həyata keçirilir və müştərilərin qət etməkləri olduğu məsafə əhəmiyyət kəsb edir. Başqa sözlə, məhsulun differensiallaşdırılması nəqliyyat xərcləri ilə müəyyən edilir.



Salop çevrəsi

n sayda bankın olduğu bir çevrə üzərində bütün banklar bir banklar bir banka məsafələrinə görə sıralanırlar. Banklar depozitləri yığır və həmin depozitləri müəyyən bir gəlirlə risksiz texnologiyaya yatırırırlar. Depozit sahiblərinin həmin texnologiyaya investisiya qoyma şansı yoxdur. Müştəri öz depozitini banka αx xərclə qoyur. X bank və müştəri arasındakı məsafədir və depozitin xərcinə müəyyən təsiri vardır. Vahid çevrə üzərində D qədər müştəri olur və onlar düzgün şəkildə sıralanır. n sayda bank ilə maksimum məsafə $1/2n$ qədərdir. Bu səbəbdən bütün müştərilərin toplam nəqliyyat xərci aşağıdakı kimi olacaq:

$$2n \int_0^{\frac{n}{2}} \alpha x D dx = \alpha D 4n$$

Bir bankın quraşdırma xərci F qədərdir. Müvafiq bank sayı quraşdırma və nəqliyyat xərclərini minimum edir. Yəni,

$$nF + \frac{\alpha D}{4n}$$

tənliyi minimumlaşdırılarkən, müvafiq sayını ifadə edən n^* aşağıdakı kimi yazılır:

$$n^* = \frac{1}{2} \sqrt{\frac{\alpha D}{F}}$$

Girişlərin sərbəst olduğu monopoliya bazarında n sayda bank çevrə üzərində sıralanır və həyata keçirdikləri depozit dərəcəsi r^i qədər olur. Bəs, hər bir bankda nə qədər depozit olacaqdır?

Salop çevrəsinə baxsaq, depozitor üçün i bankı və ya $i + 1$ bankına müraciət etmək arasında heç bir fərq yoxdur (banklar arasındakı məsafə $1/n$ qədərdir).

$$r^i x_i = r^{i+1} - \alpha \left(\frac{1}{n} - x^i \right)$$

Beləliklə,

$$x_i = \frac{1}{2n} + \frac{(r^i - r^{i+1})}{2\alpha}$$

Hər bir bankın toplam depozit miqdarını müəyyən etmək üçün yuxarıdakı tənliyi məsafə ilə tamamlamaq lazımdır:

$$D_i = D \left(\frac{1}{n} + \frac{(2r^i - r^{i-1} - r^{i+1})}{2\alpha} \right)$$

Nəticədə, i bankının mənfəəti aşağıdakı şəkildə yazılır:

$$D(r - r^i) \left(\frac{1}{n} + \frac{(2r^i - r^{i-1} - r^{i+1})}{2\alpha} \right)$$

Hər bir i bankı r^i depozit dərəcəsinə maksimum edərsə, mənfəət tənliyi aşağıdakı kimi yazılır:

$$r r^i = \frac{\alpha}{n} + \frac{(2r^i - r^{i+1} - r^{i-1})}{2}$$

Bu tənlikdən,

$$r^1 = \dots = r^n = r - \frac{\alpha}{n}$$

bərabərliyi alınır və bütün bankların mənfəəti aşağıdakına bərabər olur:

$$\frac{\alpha D}{n^2}$$

Quraşdırma xərci olan F -i də nəzərə alsaq,

$$n = \sqrt{\frac{\alpha D}{F}}$$

olur.

Beləliklə, sərbəst rəqabət çox sayda bankın yaranması ilə nəticələnir [11, səh. 26-32].

§3.2. Rəqabət mühiti şəraitində Azərbaycanda bankların vəziyyəti

2014-cü ilin sonlarından başlayaraq xarici şokların, xüsusilə də neftin qiymətindəki azalmanın təsiri ilə bağlı olaraq, respublika iqtisadiyyatında, əsasən də bank sektorunda vəziyyət mürəkkəbləşmişdir. Keçən bu müddət bir sıra strateji proqramların həyata keçirilməsi və iqtisadiyyatımızın yaradılan yeni şəraitə uyğunlaşması mərhələsi kimi yadda qalmışdır. Bundan əlavə bank sisteminin daha yaxşılaşdırılması və konsolidasiyası ilə bağlı bir çox tədbirlər görülmüşdür.

2015-ci ilin başlanğıcından başlayaraq iqtisadiyyatda bir sıra irəliləyişlər də baş vermişdir. Əsasən də iqtisadiyyatın mühüm həlqəsi olan qeyri-neft sektorunda artım müşahidə edilmişdir. Prioritet sahələri inkişaf etdirmək üçün dövlət tərəfindən həyata keçirilən tədbirlər nəticəsində qeyri-neft sektorundakı cari hesab kəsrinə təxminən 22.4% azalmışdır.

Azərbaycan Mərkəzi Bankının monetar siyasət tədbirləri çərçivəsində daxili valyuta bazarını stabilləşdirmək üçün proseslər həyata keçirilmişdir. Bundan başqa məzənnədə dayanıqlılığın təmin edilməsi nəticəsində manatla olan pul bazasında 10.3% artım müşahidə edilmişdir.

Bank sektorunun əsas vəzifələrindən biri əhalidən depozitlərin cəlb olunmasıdır. Əhalinin banklara depozit qoyması üçün aşağıdakı şərtlər vacibdir:

- faiz dərəcələrinin uyğun olması;
- əhalinin və digər iqtisadi subyektlərin banklara güvəninə artması;
- əhalinin gəlirlərinin artımı.

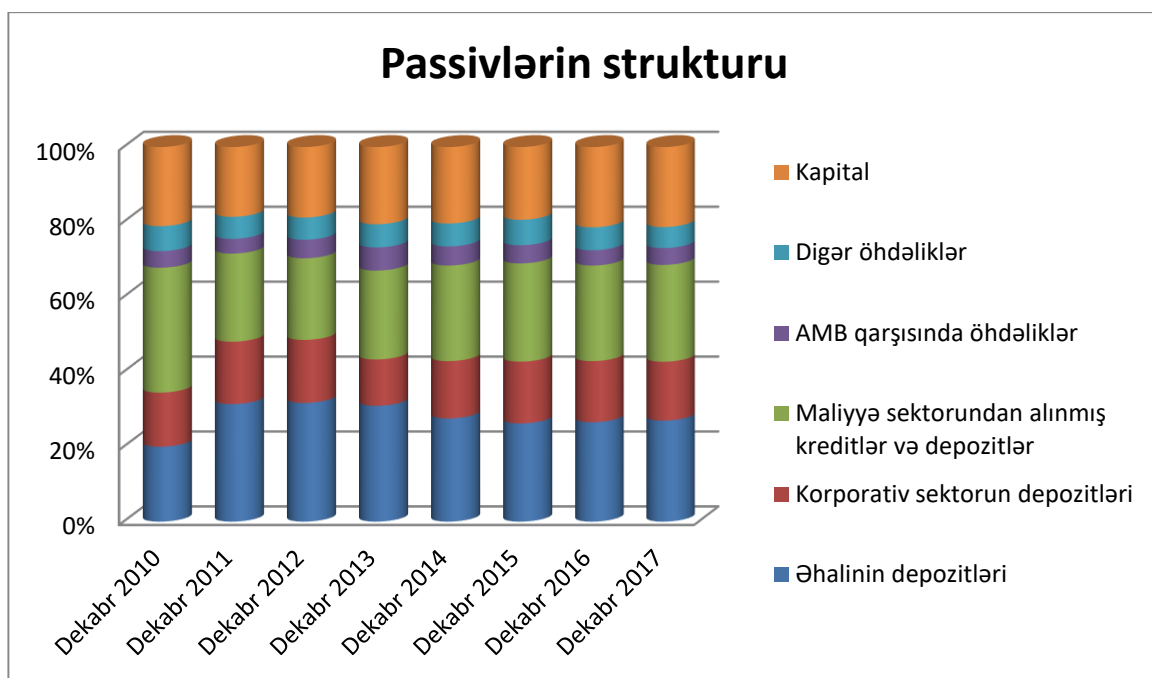
Respublikamızda depozit ənənəvi sahə olsa da, bu məsələnin inkişafı ilə bağlı hələ qarşıda duran bir sıra çətinliklər mövcuddur.

Əhalinin depozitlərinin mühafizə etmək məqsədilə bir sıra tədbirlərin görülməsi də vacibdir. Belə ki, kapital balansının gücləndirilməsi, depozitlərin sığorta olunması və likvidlik mövqeyinin möhkəmləndirilməsi həmin tədbirlərin mühüm hissəsidir.

2014-cü ildə bank öhdəlikləri 24% artmış 01.01.2015-ci tarixində 21 023 mln.

təşkil etmişdir. Ötən illərdə əhalidən və korporativ müştərilərdən cəlb edilmiş vəsait 25% artaraq 11 090 mln. manat, cəmi öhdəliklərin 53% təşkil etmişdir. Dövr ərzində müddətli depozitlər 11,6% (585 mln.manat), tələbli depozitlər isə 10,4% (116 mln. manat) artmışdır. Xarici valyutada depozitlərə nisbətə milli valyutadakı depozitlər daha çox artmış və 2014-cü ildə ümumi depozitlərin 61%-i manatla depozitlərdən ibarət olmuşdur.

Qrafik 1¹



Ötən ildə milli valyutanın məzənnəsinin korreksiyası ilə əlaqədar olaraq, konvertasiya nəticəsində, manatla olan depozitlər, xüsusilə də, ABŞ dollarına nisbətə 39% azalaraq 1 725 mln. manat, xarici valyutada yığımlar isə 38% artaraq 1 323 mln. USD təşkil etmişdir. Beləliklə, cəmi depozitlərin strukturunda xarici valyuda vəsaitlərin həcmi 70%-ə bərabər olmuşdur.

¹ AMB-nin 2014-cü il və 2015-ci ilin I rübü üçün “Maliyyə sabitlii icmalı” və və AMB-nin rəsmi internet sahifəsi

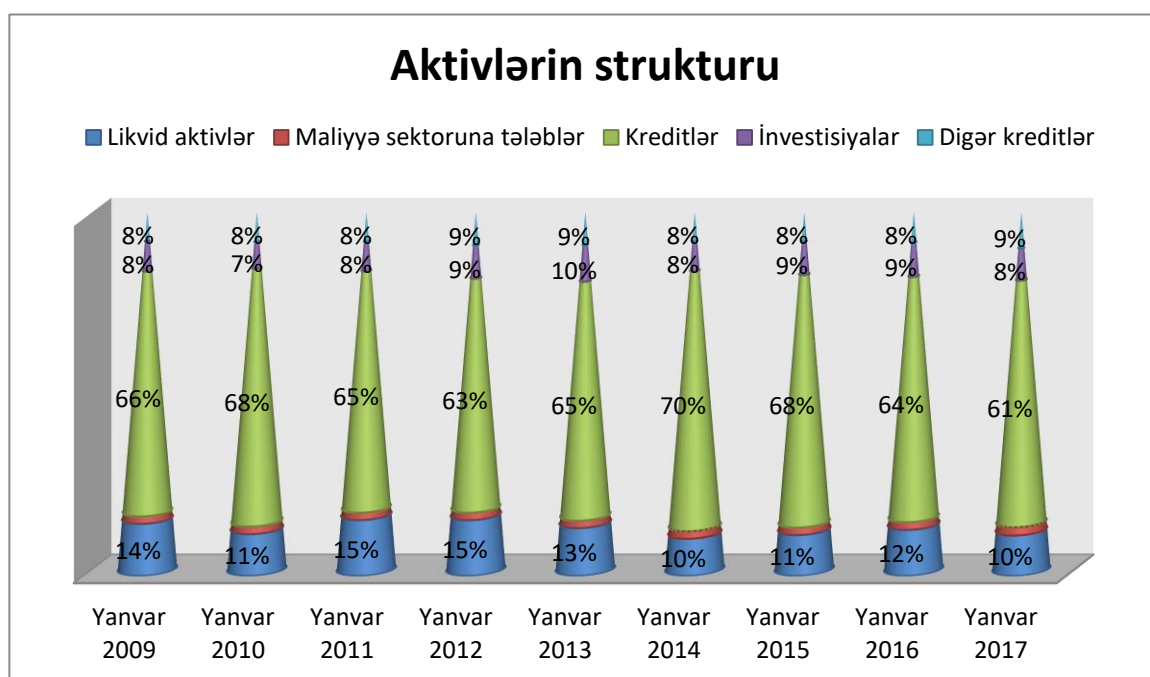
Depozitlər üzrə faiz dərəcələri

Depozitlərin müddəti	Valyuta növü	Faiz
1 aya qədər	Manatla	6.97
	Xarici valyuta ilə	2.63
1–3 ay	Manatla	6.87
	Xarici valyuta ilə	0.66
3–6 ay	Manatla	7.51
	Xarici valyuta ilə	1.93
6–9 ay	Manatla	10.20
	Xarici valyuta ilə	1.43
9 ay–1 il	Manatla	10.80
	Xarici valyuta ilə	2.72
1–5 il	Manatla	9.62
	Xarici valyuta ilə	2.94
5 ildən çox	Manatla	9.33
	Xarici valyuta ilə	6.24

Mövcud şəraitdə bankların maliyyə balansında müəyyən azalma müşahidə edilmişdir. Bank aktivləri 17% azalmış 26.2 mlrd. manata bərabər olmuşdur. Ümumi kredit həcmi təxminən 25% azalaraq 12 mlrd. manat, depozit portfeli isə 12% azalmış 19.5 mlrd. manata düşmüşdür.

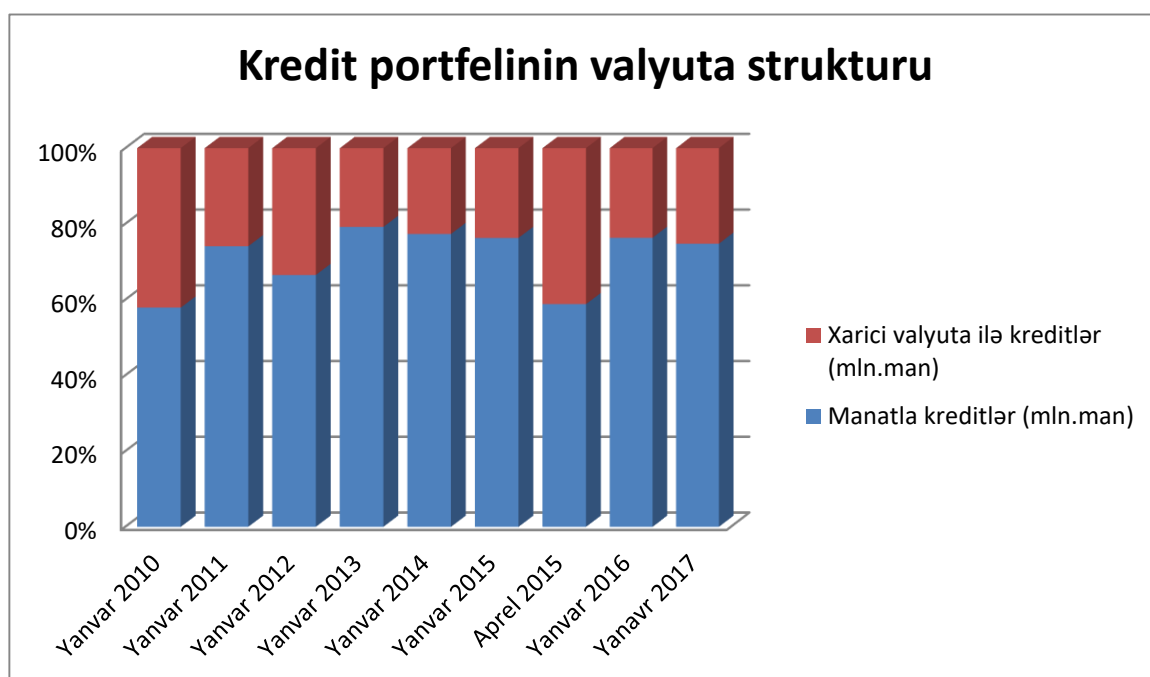
AMB tərəfindən həyata keçirilən makroprudensial tədbirlər, manatın məzənnəsindəki dəyişikliklər və başqa amillər bank aktivlərin strukturuna təsir göstərir. Əvvəllər aktivlərin strukturunda kreditlər aparıcı mövqe tutsa da, onların payı getdikcə azalmaqdadır. Mərkəzi Bankın 01.01.2015-ci il tarixinə olan məlumatlarına, əsasən, aktivlərdə kreditlərin payı 68%-ə bərabərdir (Qrafik 3.1). 2014-cü ildə likvid aktivlərinin və investisiyaların 1 faiz bəndi (f.b.) artması nəticəsində aktivlərdə kredit payı 2 f.b. azalmışdır. 2015-ci ilin birinci rübündə kredit payının azalma prosesi davam etmiş və 01.01.2017-ci il tarixinə görə 61% təşkil etmişdir.

² AMB-nin 01.03.2018-ci il tarixinə illik statistik bülleteni



Manatla kreditləşmənin nəticəsi olaraq kredit portfelinin strukturunda payı artmışdır. 2009-2014-cü illər ərzində xarici valyuta ilə olan kreditlərin ümumi portfeldəki həcmində 42%-dən 27%-dək azalma müşahidə edilmişdir. Lakin 2015-ci ilin I rübündən etibarən banklar kredit portfelinin strukturunda bir sıra dəyişikliklər etməyə başladı. Bu dəyişikliklər açıq valyuta mövqeyinin tənzimlənməsi məqsədini güdürdü. Aparılan bu dəyişikliklərin nəticəsində xarici valyuta ilə kreditlər 27,4% artaraq portfeldə olan payı 41% təşkil etmişdir.

³ AMB-nin 2014-cü il və 2015-ci ilin I rübü üçün “Maliyyə sabitlii icmalı” və AMB-nin rəsmi internet sahifəsi



Mənfi meyillərin mövcudluğuna baxmayaraq, Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatasının həyata keçirdiyi tədbirlərlə bağlı olaraq banklarda davam edən kapitallaşmanın nəticəsi kimi bank kapitalı artaraq (təxminən 24%) 3 mlrd. manatı keçmişdir. Keçən müddət ərzində həyata keçirilən bərpa tədbirləri, nağdsız ödənişlərdən istifadənin artması bankın gəlirlərinə müsbət təsir göstərmişdir. Bununla yanaşı, AMB-nin faizlərlə bağlı siyasəti və qiymətli kağızlardan əldə etdiyi gəlirlərin yüksək olması nəticəsində təxminən 480 mln. manat mənfəət əldə edilmişdir.

İqtisadiyyatın vacib hissəsi olan bank sektorunda gözə çarpan müsbət meyillər Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 06 dekabr 2016-cı ildə imzaladığı “Azərbaycan Respublikası Milli İqtisadiyyat Perspektivi üzrə Strateji Yol Xəritəsi” fərmanı ilə birbaşa bağlıdır.

Strateji yol xəritəsinin vaxtında və tam şəkildə həyata keçirilməsi olduqca əhəmiyyətli bir məsələdir. Bu tədbirlərin gecikməsi və ya tam şəkildə icra olunmaması bir sıra problemlərlə nəticələnə bilər.

Beynəlxalq miqyasda baş verən mürəkkəb proseslər, aparıcı qüvvəyə malik

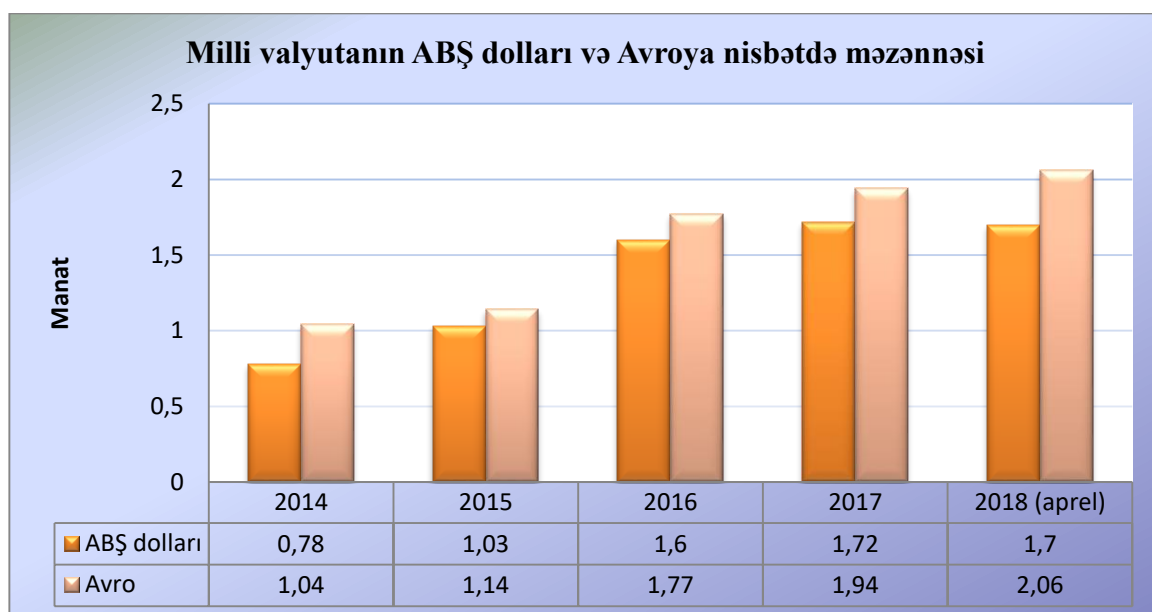
⁴ AMB-nin 2014-cü il və 2015-ci ilin I rübü üçün “Maliyyə sabitlii icmalı” və AMB-nin rəsmi internet sahifəsi

olan mərkəzi bankların qərarları, güclü iqtisadiyyatı və neft istehlakçısı olan ölkələrdə iqtisadi artımın aşağı düşməsi, digər amillər neftin qiymətində artıma səbəb olmuşdur. Belə ki, 2014-cü ilin ortalarından etibarən neftin qiyməti 3 dəfədən çox azalmışdır.

Baş verən bu proseslər beynəlxalq iqtisadiyyatla sıx əlaqəli olan Azərbaycan iqtisadiyyatından da yan keçməmişdir. Ticarət balansının saldosunda və valyuta daxilolmalarında böyük ölçüdə azalma müşahidə edilmişdir.

Ölkə iqtisadiyyatında valyuta bazarına, xüsusilə də, manatın məzənnəsinə olan təsirlər nəticəsində 2015-ci ilin fevral ayında ilk devalvasiya həyata keçirilmiş məzənnə neftin 50-55 dollar qiymətinə uyğun olaraq müəyyənləşdirilmişdir.

Amma 2015-ci ilin iyul ayından başlayaraq neftin qiymətinin kəskin şəkildə azalması ilə bağlı olaraq məzənnə yenidən təzyiqlərə məruz qalmışdır. Respublikanın əməkdaşlıq etdiyi digər ölkələrdə də hökm sürən devalvasiyalar iqtisadiyyatımızın beynəlxalq səviyyədə rəqabətliliyinə mənfi təsir göstərmişdir. 2015-ci ilin son aylarında dalğalanma dərəcəsinin artması ilə bəzi tərəfdaş ölkələrdə milli valyutanın dəyərdən düşməsi 100%-i belə keçmişdir. Mövcud olan belə şəraitdə milli valyutanın neft qiymətlərinə uyğunlaşdırılması mühüm məsələlərdən biri olmuşdur. Aşağıda müxtəlif dövrlərdə Azərbaycan manatının ABŞ dollarına və Avroya nisbətə məzənnəsi verilmişdir.



Xarici iqtisadi proseslərin güclənməsi ilə bağlı olaraq tədiyyə balansının bərabərləşdirilməsini, valyuta ehtiyatlarının mühafizə edilməsini, ölkə iqtisadiyyatının rəqabətliliyinin təmin olunmasını həyata keçirməkdən ötrü AMB 2015-ci ilin 21 dekabr tarixində valyuta bazarında üzən məzənnə rejiminin tətbiq edilməsi ilə bağlı qərar qəbul etdi. Bu qərarın tətbiq edilməsi ilə milli valyutanın məzənnəsi tələb və təklifə təsir edən amillər əsasında formalaşmağa başladı. Valyuta bazarında mövcud olan vəziyyəti nəzərə alaraq AMB dövlətin məzənnə siyasətinin əməliyyat çərçivəsində də bəzi dəyişikliklər etmişdir. Yeni qərardan sonra məzənnə siyasəti ABŞ dolları və Avroya əsasən iki valyutalı səbət mexanizminə uyğun həyata keçirilməyə başladı.

Bank sektorunun mühüm göstəricisi olan aktivlərin qeyri-neft ÜDM-ə nisbəti il ərzində 8 faiz bəndi artaraq 76%-ə bərabər olmuşdur. Mərkəzi Bankı apardığı tədbirlərin nəticəsi olaraq bank sisteminin artım tempi bütünlükdə iqtisadiyyatın artım tempi ilə uzlaşmış və bank ekspansiyası stabilləşmişdir. Bank sektorunda risklərin qarşısının alınması məqsədilə AMB bir sıra “soyuducu” tədbirlər həyata keçirmiş, banklarda mövcud olan və potensial risklər haqqında müzakirələr aparmış və bank sisteminə nəzarəti gücləndirmişdir.

⁵ AMB-nin rəsmi internet sahifəsi

Bank xidmətlərindən istifadə edilmə səviyyəsi yüksəlmişdir. Depozitlərin artımı davam etmiş və qeyri-neft ÜDM-ə nisbəti 20,8% təşkil etmişdir. Əhaliyə verilən kreditlərin miqdarında, xidmət növlərində artım müşahidə edilmişdir. Kredit və depozit hesabının sayı 2013-cü ildə 1 244, 2014-cü ildə 1 259, 2015-ci ilin birinci rübündə isə 1 273-ə bərabər olmuşdur.

Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatasının 2018-ci ilin yanvar ayı üçün açıqladığı məlumata əsasən ölkədə fəaliyyət göstərən bankların cəmi aktivləri 28169.7 mln. manat, öhdəliklər 24367.9 mln. manata bərabər olmuşdur. Bank sektorunun balans kapitalı 3801.8 mln. manat, depozitlər (fiziki şəxslər üzrə) isə 7482.5 mln. manat təşkil etmişdir.

Fəaliyyətdə olan 30 bankın filiallarının sayı 511, bütün şöbələrin sayı isə 142-ə bərabərdir. ATM-lərin sayı isə 2439 təşkil etmişdir. Ümumiyyətlə götürsək, bank sahəsində çalışan işçilərin sayı 16207 nəfərdir.

Hal-hazırda respublikada fəaliyyət göstərən banklardan ikisi – Azərbaycan Beynəlxalq Bankı və Azər-Türk Bank dövlət, digərləri isə kommersion banklarıdır.

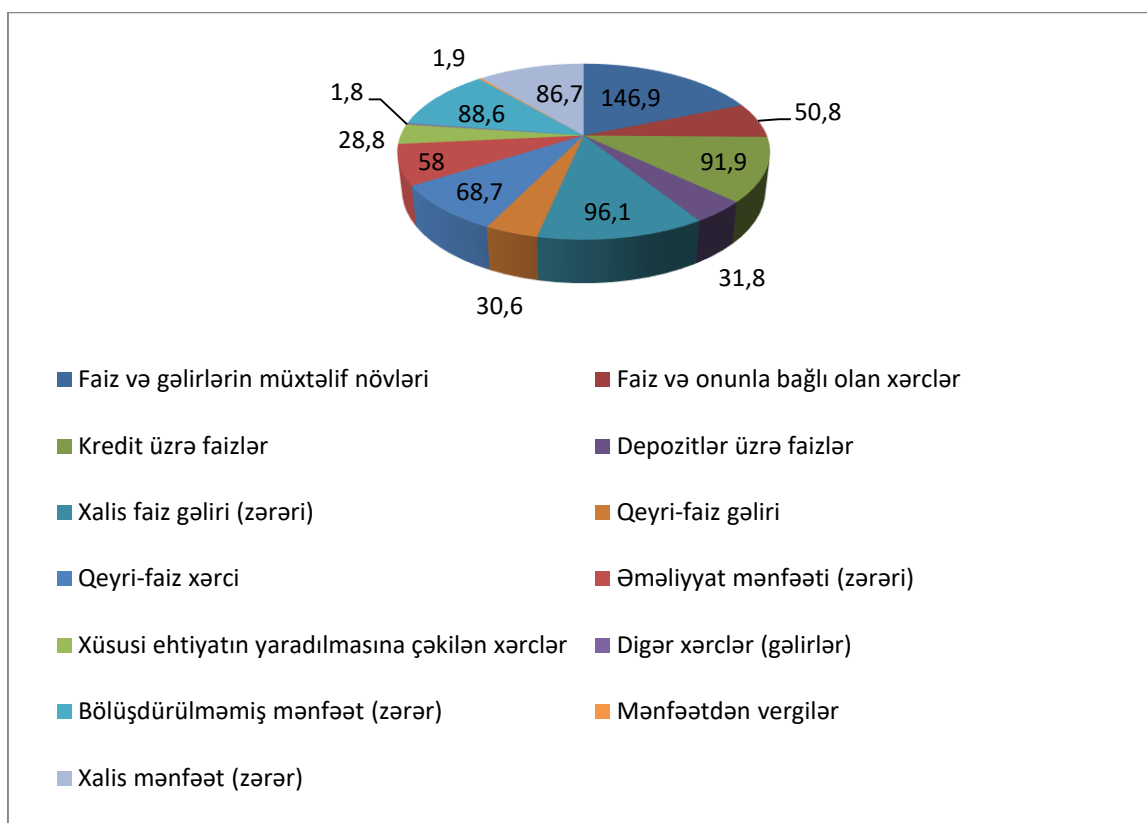
Bankların 2017-ci ilin IV rübünə olan əsas göstəriciləri (min manat)

Bankın adı	Aktivlər	Nizamnamə kapitalı	Kredit portfelı	Depozit portfelı	Mənfəət
Access Bank	844 821	69	503 503	399 815	- 56 830
AFB Bank	494 620	67	218 053	287 814	-12 186
AG Bank	488 403	47	282 908	216 622	- 6 688
Amrahbank	204 771	45	95 185	138 419	- 8 601
ASB Bank	628 657	90	298 830	628 657	4 357
Atabank	625 861	146	464 034	329 409	362
Azər Türk Bank	335 157	54	119 681	218 307	1 144
Bank Avrasiya	151 224	59	85 325	29 648	6 351
Bank BTB	268 770	54	130 936	90 320	687
Bank of Baku	399 861	37	197 695	241 743	- 35 428
Bank Respublika	702 114	326	214 908	196 637	- 10 518
Bank Silk Way	480 383	326	424 028	241 813	1 600
Beynəlxalq Bank	8 695 106	948	1 784 359	5 155 461	806 004
Expressbank	314 339	144	167 608	144 933	2 026
Gunay Bank	192 210	60	139 499	86 062	4 099
Kapital Bank	3 184 537	326	1 243 981	2 361 975	94 840
Muğanbank	480 177	69	349 071	201 754	- 6 341
NBC Bank	204 125	74	154 396	56 839	2 914
Nikoil Bank	437 331	75	291 046	229 226	- 2 709
Paşa Bank	3 551 787	402	943 099	2 821 982	58 994
Rabitəbank	510 851	44	200 355	21 335	- 11 563
Turanbank	477 316	59	206 771	227 343	- 725
Unibank	601 841	63	280 086	355 907	4 044
VTB Bank Azərbaycan	397 211	40	281 176	47 094	4 753
Xalq Bank	1 813 647	260	1 312 223	1 170 910	17 607
Yapı Kredi Bank Azərbaycan	427 291	73	146 008	329 820	10 110
Ziraat Bank Azərbaycan	186 666	66	67 884	80 128	4 063

Bank sektorunun 31.01.2018-ci ildə Mənfəət və zərər haqqında hesabatının göstəriciləri (mln. manatla) aşağıdakı kimi olmuşdur:

⁶ banco.az internet sahifəsi

Bank sektoru üzrə mənfəət və zərər göstəriciləri



⁷ AR Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatasının 31 yanvar 2018-ci il tarixinə bank sektorunun icmal göstəriciləri

§3.3. Azərbaycanda bank sektorunda rəqabət mühitinin formalaşmasında beynəlxalq təcrübənin rolu

İqtisadiyyatımızın beynəlxalq iqtisadi sistemə inteqrasiyalaşdığı bir vaxtda bank sektorunun bütün fəaliyyətinin müasir tələblərə uyğun şəkildə təşkili və beynəlxalq standartların tətbiq edilməsi, beynəlxalq maliyyə-kredit institutları və bank sahəsində yüksək nüfuza sahib olan ölkələrlə əməkdaşlıqların qurulması əhəmiyyətli xarakter daşıyır.

Rəqabət mühitinin əhəmiyyətli olduğu bir dövrdə bankların bütün fəaliyyət istiqamətlərinin beynəlxalq normalara uyğunlaşdırılması, xarici ölkələrin təcrübəsi əsasında bankların öz fəaliyyətini təşkil etməsi, beynəlxalq imicin daha da yüksəldilməsi aktual məsələlərdəndir. Bununla bağlı həyata keçirilən bütün tədbirlər toplusu bankların qarşısında duran bütün səlahiyyət və vəzifələri yerinə yetirməyə, xarici ölkələrin təcrübəsindən istifadə etməyə, həmçinin Mərkəzi Bankın beynəlxalq səviyyədə layiqli şəkildə təmsil olunmasına şərait yaradır.

Buna görə də, beynəlxalq maliyyə təşkilatları ilə əlaqələrin daha da genişləndirilməsi və bank sektorunun inkişaf etməsi üçün yeni layihələrə qoşulması respublika iqtisadiyyatının əsas vəzifələrindən biridir.

Azərbaycan Respublikası bank sektorunun rəqabətdə olduğu bir şəraitdə beynəlxalq təcrübələrdən yararlanmaq üçün müxtəlif dövrlərdə bəzi beynəlxalq maliyyə qurumlarına üzv olmuşdur. Həmin təşkilatlar aşağıdakılardır⁸:

1. Dünya Bankı;
2. Beynəlxalq Valyuta Fondu;
3. ABŞ-ın Beynəlxalq İnkişaf Agentliyi;
4. İsveçrənin İqtisadi Məsələlər üzrə Dövlət Katibliyi;
5. Lüksemburqun Maliyyə Texnologiyalarının ötürülməsi Agentliyi;
6. Almaniyanın İnkişaf Bankı;
7. Koreya Beynəlxalq Əməkdaşlıq Agentliyi;
8. Türkiyə Beynəlxalq Əməkdaşlıq Agentliyi;

⁸ AMB-nin rəsmi internet sahifəsi

9. Avropa İttifaqı.

Respublikamız *Dünya Bankına* daxil olan beş quruma ardıcıl olaraq aşağıdakı kimi daxil olmuşdur:

1. Beynəlxalq Yenidən Qurma və İnkişaf Bankı – 18 sentyabr 1992-ci il;
2. Çoxtərəfli İnvestisiya Zəmanətləri Agentliyi – 23 sentyabr 1992-ci il;
3. Beynəlxalq İnvestisiya Mübahisələrinin Həlli Mərkəzi – 18 oktyabr 1992-ci il;
4. Beynəlxalq İnkişaf Assosiasiyası – 31 mart 1995-ci il;
5. Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası – 11 oktyabr 1995-ci il.

Azərbaycan Mərkəzi Bankı Dünya Bankı ilə iki böyük layihə həyata keçirmişdir. Birincisi, 2007-ci ildə yekunlaşan “Maliyyə Sektoruna Texniki Yardım Layihə”si, ikincisi isə 2010-cu ildə icrası başa çatan “Maliyyə Xidmətlərinin İnkişafı Layihə”sidir.

Ölkəmizdə makroiqtisadi vəziyyətin təhlil edilməsi, maliyyə sahəsində həyata keçirilən tənzimləmələr, pul siyasəti və Dünya Bankı ilə birgə layihələr bank sektorunu rəqabət şəraitinə uyğunlaşmasına imkan yaradır.

Respublikamız *Beynəlxalq Valyuta Fonduna (BVF)* 1992-ci ilin sentyabrın 18-də qoşulmuşdur. Azərbaycanın BVF ilə əməkdaşlığı Struktur İslahatları Proqramı əsasında həyata keçir. BVF ilə əlaqələrin ilk qiymətləndirilməsi zamanı respublikamızda həyata keçən proqramların səmərəsi böyük olmuşdur. Dövlət müstəqilliyinin yenidən bərpa olunduğu vaxtlarda BVF-nin yardımı nəticəsində həyata keçirilən proqramlar iqtisadi sabitliyi, daxili və xarici tarazlığı təmin etmişdir. Bu vaxta qədər BVF-nin dəstəyi ilə aşağıdakı proqramlar həyata keçirilmişdir:

1. Sistemdə olan dəyişikliklər;
2. Yoxsulluğun azaldılmasına yönələn tədbirlər və iqtisadi inkişaf;
3. Struktur quruculuğun artırılması;
4. Maliyyələşmə üçün əlavə tədbirlər.

Bank nəzarətinin gücləndirilməsi, pul-məzənnə siyasətinin və likvidlik normalalarının daha da təkmilləşdirilməsi ilə bağlı məsləhətlərin verilməsi, normativ aktların təhlil edilməsi, çirkli pulların yuyulması, likvidlik tələblərinin təhlili, Mərkəzi Bankı kəmiyyət və keyfiyyət göstəricilərinin artırılması, sərbəst üzən məzənnə rejiminə giriş bu əməkdaşlıq çərçivəsində həyata keçirilən məsələlərdəndir.

Beynəlxalq Valyuta Fondunun 2017-ci ildə verdiyi məlumata, əsasən, onu demək olar ki, Azərbaycanın bank sektorunda risklər, bir qayda olaraq, neytraldır. Beynəlxalq Valyuta Fondu bildirir ki, neftin qiyməti ilə bağlı olan bir sıra sarsıntılar baş verdikdən sonra dövlət makroiqtisadi siyasətdə sərt qaydalar tətbiq etməyə başladı və çevik məzənnə üçün mühit yaratdı. Bunun nəticəsi olaraq bank sektorunda nisbətən zəif banklar aradan qaldırıldı. İqtisadi böhranın zəiflədiyi və neftin qiymətinin artdığı bir dövrdə dayanıqlı olamayan dövlət sərmayələrinə və qeyri-elastic valyutalara qayıdıqla əlaqədar olan bir sıra təzyiqlər ola bilər. Bundan qorunmaq əhəmiyyətli məsələlərdən biridir. 2016-cı ilin əvvələrində neftin qiymətinin ən aşağı həddi müşahidə olunmuşdur. Lakin sonradan qiymətində yenidən artım baş versədə, 2011–2014-cü illərdəki ən yüksək səviyyəsinə qalxması mümkünlüyü mövcud şəraitdən asılıdır.

Maliyyə xərclərinin, əsasən də, investisiya xərclərinin 2018-ci ildə olduqca yüksək dərəcədə artımı gözlənilir. Buna baxmayaraq, neft qiymətlərinin yüksək olması maliyyə balansını mənfi təsirlərdən qoruyacaq. Lakin qoyulan kapitalın keyfiyyəti və kapital xərclərində nəzərəçarpan artım dövlət üçün bir sıra çətinliklər yaradır. 2019-cu ildə tətbiq olunacaq fiskal normaların bu çətinlikləri aradan qaldıracağı gözlənilir.

BVF-nin məlumatına görə, bank sahəsindəki cansızlıq və kredit sistemində vasitəçiliyin təkrardan həyata keçirilməsinə şərait yaratmaq dövlətin qarşısında duran başlıca vəzifədir. Səlahiyyətli orqanlar maliyyə sabitliyini inkişaf etdirmək üçün bank sistemindəki nəzarəti gücləndirməyi planlaşdırırlar.

BVF Azərbaycan Mərkəzi Bankı və Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatasının müstəqilliyinin qorunmasının tərəfdarıdır.

Azərbaycan Respublikasının əməkdaşlıq etdiyi bir başqa təşkilat *ABS-in*

Beynəlxalq İnkişaf Agentliyidir (USAID). Bu təşkilatın Azərbaycanla sıx əlaqələri vardır, çünki Azərbaycan öz mövqeyinə görə ABŞ üçün əhəmiyyət kəsb edir. Bu təşkilatla əməkdaşlıq 1992-ci ildən başlayaraq həyata keçirilir. USID-nin daha çox iqtisadi inkişaf, demokratiya və idarəçilik sahəsinə aid olan proqramların həyata keçirilməsinə maliyyə yardımı göstərir.

Azərbaycan Mərkəzi Bankı USAID ilə texniki yardımlar istiqamətində də əməkdaşlıq edir. Texniki yardımlar çərçivəsində bir neçə layihə həyata keçirilmişdir. Həmin layihələrə aşağıdakıları göstərə bilərik:

1. Bank Nəzarəti üzrə Texniki Yardım. Bu layihə 2002–2006-cı illər ərzində icra edilmişdir. Burada daxili və xarici bank nəzarətinin təkmilləşməsi, bank sektorunun hüquqi bazasının qiymətləndirilməsi, bankın fəaliyyətinə nəzarət olunması, metodoloji bazanın inkişafı və başqa mövzularda tədbirlər həyata keçirilmişdir;

2. Maliyyə Sektorunun Sabitliyinə Dəstək. 2007–2011-ci illər ərzində həyata keçirilən bu proqram əsasında insan resurslarının idarəedilməsi sisteminin təkmilləşdirilməsi, Mərkəzi Bankın proqnozlaşdırma və tədqiqat işinin inkişafı, nəğd pulun idarəedilməsi strategiyası, Maliyyə Monitorinqi Xidmətinin fəaliyyətinin təkmilləşməsi, büdcə və maliyyə planlaşdırılması, makroiqtisadi siyasət, maliyyə təlimatlarının hazırlanması və başqa sahələrdə texniki yardım göstərilmişdir.

3. Azərbaycanda Rəqabətlik və Ticarət Layihəsi. 2011–2013-cü illəri əhatə edən bu layihə risk yönümlü bank nəzarətinin genişləndirilməsi, Azərbaycan Mərkəzi Bankının maliyyə idarə etmə potensialının artırılması, “Təminatlı əqdlər haqqında” Qanun layihəsinin yaradılması, İpoteka Fondu üçün aktiv və passivlərin idarə edilməsi sisteminə texniki yardım göstərilmişdir.

İsveçrənin İqtisadi Məsələlər üzrə Dövlət Katibliyi (SECO) ilə əməkdaşlıq 2002-ci ildən həyata keçirilir. Bu əməkdaşlıq əlaqələri bank sektorunun monitorinqi, idarəetmə bacarıqlarının inkişafı və maliyyə sisteminin planlaşdırılması sahələrində özünü büruzə verir. Bu əməkdaşlığı daha da inkişaf etdirmək üçün Katibliklə AMB arasında “Texniki Yardım və Teyninq Proqramı” imzalanmışdır. Bu proqramda

Mərkəzi Bankda korporativ idarəetmə, makroiqtisadi təhlil, monetar siyasət, insan resurslarının idarə edilməsi və başqa sahələrdə yardımlar göstərilmişdir.

Digər bir layihə – “İkitərəfli texniki yardım və instusional quruculuq” layihəsi Mərkəzi Bankda monetar siyasətdə iqtisadi aktivlik, beynəlxalq investisiya, indeks hesablanması, makroiqtisadiyyat, makroiqtisadi modellər, 3P layihəsi üzrə göstərişlərin hazırlanması, sorğu nəticələrinin vahid formaya salınması, layihələrin idarəetmə imkanlarının artırılması və digər mövzularda təlimlər keçirilmişdir.

Lüksemburqun Maliyyə Texnologiyalarının ötürülməsi Agentliyi (ATTF) ilə Azərbaycan Mərkəzi Bank arasındakı əlaqələr 2006-cı ildən etibarən həyata keçirilir. Agentliklə əlaqələr əsasən kommersion banklarının və maliyyə təşkilatlarının işçiləri üçün müxtəlif təlimlərin təşkil olunmasına yönəlmişdir. Bu təlimlər təkcə Bakıda deyil, eyni zamanda Lüksemburqdada təşkil olunmuşdur.

Azərbaycan Mərkəzi Bankının əməkdaşlıq etdiyi digər bir təşkilat **Almaniyanın İnkişaf Bankıdır (KfW)**. 1995-ci ildən başlayan bu əməkdaşlıq respublikamızda investisiya layihələrinin maliyyələşməsi və müxtəlif konsultasiya xidmətlərinin həyata keçməsinə təmin etmişdir. Bundan əlavə KfW Azərbaycana müxtəlif sahələr (energetika, səhiyyə, infrastruktur, iqtisadi inkişaf və kommunal) üzrə kreditlərin verilməsində köməklik göstərmişdir. Almaniya İnkişaf Bankının kapitalı hazırda bəzi kommersion banklarımızda iştirak edir. Əmanətlərin Sığortalanması Fondunun təsis edilməsi sahəsində göstərdiyi yardımlar önəmli dərəcədə böyükdür.

Koreya Beynəlxalq Əməkdaşlıq Agentliyi (KOICA) ilə Azərbaycan Mərkəzi Bankı arasında əməkdaşlıq əlaqələri informasiya texnologiyalarını (İT) əhatə edir. Bura İT sisteminin təhlükəsizliyini inkişaf etdirilməsi, elektron imzanın tətbiq edilməsi, İT sistemində struktur və texniki şəraitin dəyərləndirilməsi, İT sisteminin təkmilləşməsi istiqamətində təlimlərin həyata keçirilməsi və bankın əməkdaşları üçün İT sistemi ilə bağlı seminarların həyata keçirilməsi və başqa xidmətlərin göstərilməsi daxildir.

Türkiyə Beynəlxalq Əməkdaşlıq Agentliyi (TIKA) ilə AMB arasında münasibətlər 1994-cü ildə imzalanmış olan “Texniki Əməkdaşlıq Protokol” əsasında

həyata keçirilir. Bu protokolla TİKA kənd təsərrüfatı, turizm, səhiyyə, sahibkarlığın inkişaf etdirilməsi, statistika və digər sahələrdə müxtəlif proqramlar həyata keçirilmişdir. TİKA AMB-nin əməkdaşlarının Türkiyə Mərkəzi Bankına səfərlərinin və müxtəlif seminarların təşkil olunmasında öz yardımlarını göstərmişdir.

Avropa İttifaqı (Aİ) Azərbaycan arasında əlaqələr 1996-cı ildə “Tərəfdaşlıq və Əməkdaşlıq Sazişi” ilə qoyulmuşdur. Avropa İttifaqının “TAİEX”, “Tvinning”, “SIGMA” proqramlarının köməkliliyi ilə əlaqələr daimi olaraq inkişaf etdirilir. “TAİEX” proqramı nəzarət sisteminin inkişafı, ödəniş sistemlərinin təkmilləşdirilməsi, kommunikasiya sistemlərinin qurulması yönündə bir sıra tədbirlər həyata keçirilmişdir.

Azərbaycan Mərkəzi Bankı xarici ölkələrin mərkəzi bankları ilə də əməkdaşlıq əlaqələri qurur. Macarıstan Mərkəzi Bankı, Çexiya Mərkəzi Bankı, Fransa Mərkəzi Bankı, Malayziya Bankı, Qazaxıstan Mərkəzi Bankı, Cənubi Afrika Ehtiyatlar Bankı, İsveç Bankı, İngiltərə Bankı, Latviya Bankı, Rusiya Mərkəzi Bankı, Portuqaliya Bankı, Səudiyyə Ərəbistanının Monetar Agentliyi, Gürcüstan Mərkəzi Bankı, Almaniya Bundesbankı, Polşa Bankı, Türkiyə Cümhuriyyəti Mərkəzi Bankı, İsveçrə Mərkəzi Bankı, Ukrayna Bankı, İspaniya Bankı ilə də əməkdaşlıqları mövcuddur.

Respublikamızda rəqabət mühitinin olduğu bir dövrdə banklar öz fəaliyyətində beynəlxalq təcrübələrdən istifadə edirlər. Beynəlxalq təcrübə daha çox ödəniş sistemlərinə və müxtəlif hesablaşmalara istiqamətlənmişdir.

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

Getdikcə qloballaşan və liberallaşan dünya iqtisadiyyatının digər sahələrində olduğu kimi bank sektorunda da ilkin təsiri banklararası artan rəqabətdə özünü büruzə verir. Bu səbəbdən həm milli, həm də beynəlxalq səviyyədə qanunvericilik rəqabətə və rəqabətin mümkün ola biləcək nəticələrinə cəmləmək, rəqabət müddətini müəyyən etmək, fayda və xərclər arasındakı balansı təmin edəcək tənziqləmələr həyata keçirməkdədir.

Beynəlxalq bazarda neftin qiymətində müşahidə edilən ucuzlaşma manatın dollara nisbətdə alıcılıq qabiliyyətini itirməsinə gətirib çıxardı. İqtisadçıların fikrincə, mövcud vəziyyəti dəyişmək üçün qeyri-neft sektorunun inkişaf etdirilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Xüsusilə də, rəqabət mühitinin formalaşdırılması neft sektorundan asılılığı azalda bilər.

Bank sektorunda rəqabət eyni zamanda, bankların xidmət istehsalındakı fəaliyyətinə müsbət təsir edir. Rəqabət mühitində fəaliyyət göstərən digər müəssisələr kimi banklar da əhalinin gözləntilərini və ehtiyaclarını daha çox diqqət yetirirlər, başqa sözlə, xidmət növlərini artırır və onların keyfiyyətini yüksəltməyə çalışırlar. Bu istiqamətdə banklar maliyyə yeniliyini təşviq edən funksiya daşıyır.

Banklar arasında rəqabət gücləndikcə bank tərəfindən göstərilən xidmət növlərinin sayının artması prosesi baş verir. Belə olan halda bankların iş qabiliyyəti də yüksəlir və əhalinin əksər hissəsinin bank xidmətlərindən daha çox istifadə etməsi tələb olunur.

Rəqabətin bank xidmətlərinə təsiri iki cür müşahidə edilir. İlk növbədə artıq mövcud olan bank xidmətlərinin inkişafı həyata keçirilir. İkinci isə bank öz müştərilərini məmnun etmək və əhalini bank xidmətlərindən istifadəyə cəlb etmək üçün yeni və daha öncə bank sahəsində tətbiq edilməyən müasir xidmət növlərini təşkil edir. Tətbiq edilən yeni xidmət növləri bank siyasətinin müəyyən hissəsidir. Bununla bağlı olaraq, banklarda bir sıra struktur və funksional dəyişikliklər baş verir.

Məhsul və xidmətlərin növünün getdikcə artmasına baxmayaraq, banklar kapital bazarının və qeyri-bank maliyyə təşkilatlarının kifayət qədər inkişaf

etmədiyindən ötrü ideal rəqabət mühitindən uzaqlaşmağa çalışırlar. Eyni zamanda baş verən böhranlardan alınan nəticəyə əsasən, bank sektoruna giriş çətinləşdirilmiş, çıxışlar isə asanlaşdırılmışdır. Bunun nəticəsi olaraq, sektorda bank sayısı azalmış, cəmləşmə artmışdır. Bu səbəbdən, bank sektorunda rəqabət səviyyəsi aşağı düşmüşdür. Bank sektorunda tətbiq edilən siyasətin əsas məqsədi rəqabət mühitini pozمامaq şərtilə bazardakı sabitliyi qoruya biləcək tədbirlərin həyata keçirilməsi, sektorun sağlam şəkildə fəaliyyətini davam etdirməkdən ibarətdir.

Ötən illər ərzində bir tərəfdən bankların birləşməsi, digər bir tərəfdən isə mövcud rəqabət şəraitinə uyğunlaşmayan bankların bağlanması prosesi sürətlənmişdir. Ölkədə mövcud olan bankların restrukturizasiyası hələ də davam etməkdədir. Ölkənin əsas bankı olan Beynəlxalq Bankın özəlləşməyə tam şəkildə hazırlanması və Kapital Bankın özəlləşdirilməsi prosesi baş vermişdir. Özəl bankların kapitallaşması, konsolidasiyası və onların sağlamlaşdırılmasına ilə bağlı olan bir sıra tədbirlər həyata keçirilmişdir. Bank sahəsində mövcud olan rəqabət mühitini gücləndirmək və tətbiq dairəsini genişləndirmək məqsədilə bank sistemində xarici bankların iştirakı liberallaşdırılmışdır.

Bank sistemində rəqabət bir çox səbəblərdən arzulanan və həvəsləndirilməsinə ehtiyac duyulan bir vəziyyətdir. Rəqabətin mövcud olduğu bir bank sektorunda kredit faizlərinin aşağı düşməsi, depozit faizlərinin isə, əksinə, yüksəlməsi gözlənilir. Belə olan halda, banklarda toplanan depozitlər artdıqca, müəssisələrin bank kreditlərinə olan tələbləri yüksəlir. Nəticədə banklar əsas vəzifələri olan vasitəçilik funksiyalarını aktiv şəkildə yerinə yetirməyə çalışırlar. Banklar depozitləri istehsala yönəlmiş sahələrdə dəyərləndirərək ölkənin iqtisadi böyüməsinə və rifah artımına köməklik göstərirlər. Rəqabətin az olduğu bazarlarda banklar öz aralarında gizli qiymət müzakirələrinə gedərək marjalarını yüksəldirlər. Bu, iqtisadi və sosial rifah itkilərinə səbəb olur. Beləliklə, rəqabət çox sayda bankın yaranması ilə nəticələnir.

Dissertasiyadan alınan nəticələrə əsasən onu deyə bilərik ki, rəqabətin bank sektorunun dayanıqlığına zərər verdiyi dəqiq deyildir, ancaq rəqabətin bankın fəaliyyətini və ümumi rifahı artırdığı bir reallıqdır.

Rəqabət mühitində bankların öz mövcudiyyətlərini qorumaq və müvəffəqiyyətlərini davam etdirmək üçün aşağıdakı təkliflər verilə bilər:

- İlk öncə müştəri məmnuniyyətinə yönələn tədbirlər həyata keçirməlidir. Bunun üçün bank göstərdiyi xidmətə bağlı olaraq keyfiyyətin müştərilər tərəfindən necə qarşılandığını ölçərək yaranan narazılıqların hansı xidmət növünə aid olduğunu müəyyənləşdirərək bu istiqamətdə təkmilləşdirmələr həyata keçirməlidir. Sözü gedən “müştəri mərkəzli idarəetmə”, xidmət keyfiyyətinin ölçülməsi təkcə özəl sektor üçün deyil, həm də dövlət bankları üçün yerinə yetirilməlidir;

- Faiz dərəcələrinin böyük ölçüdə aşağı salınmasına ehtiyac var. Bizdə faiz dərəcələri digər ölkələrlə müqayisədə çox yüksək olduğundan, pul vəsaitinə ehtiyacı olan əhali kredit götürmək məcburiyyətində qalır. Kredit geri verilməsi zamanı isə bir sıra problemlərlə üzləşir;

- Əhali arasında bank sektoruna etimad az olduğundan dövlət bu etimadın artırılması üçün tədbirlər görməli, “maliyyə savadlığı” səviyyəsini artırmalıdır;

- Müştərilərə xidmət göstərən bank əməkdaşlarının davranışlarında yaxşılaşdırılması əhəmiyyətlidir. Bank əməkdaşları üçün davamlı olaraq təhsilə istiqamətlənən inkişaf proqramları, müştəri məmnuniyyətinə əsaslanan tədbirlər həyata keçirməlidir. Bank filiallarında olan işçilərini gözdən keçirməli, ehtiyac yarandıqda yer dəyişikliyinə ya da işçi sayını artırmaq kimi həll yollarına yönəlməlidir.

İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYATLAR

1. Abbasov Ə.M., Məmmədov Z.F. – “Bank işi və bankçılıq”, Bakı 2003
2. Abdullayev Ş.Ə. – “Azərbaycanda bank sistemi və bank resurslarının idarə olunması”, Bakı 2001
3. Abdullayev Ş.Ə. – “Kommersiya banklarının əməliyyatları”, Bakı 2004
4. Ağayev A. – “Maliyyə terminləri lüğəti”, Bakı 2005
5. Bağırov M.M. – “Bank və bank əməliyyatları”, Bakı 2003
6. Bəşirov R.A. – “Bank işi”. Qısa kurs 2007
7. Əliyeva T.T. – “Dünya ölkələrinin bank sistemi” Dərslik 2016
8. Məmmədov Z.F – “Bank fəaliyyətinin əsasları”, Bakı 2013
9. N.Qreqori Mənkü – “Ekonomiksin əsasları” İqtisad Universitetində tərcümə edilmiş Dərslik 2014
10. Osmanov B., Kərimov E. – “İqtisadi nəzəriyyə”. Dərslik 2010
11. Gamze Göçmen Yağcılar – “Türk bankacılıq sektorünün rekabet yapısının analizi” 2011
12. Selvi Kocabay – “Bankacılıq sektoründə rekabet politikası: Rekabet-istikrar ilişkisinin etkileri” 2012

Jurnal və bülletenlər

1. Azərbaycan Respublikası Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatasının “Bank sektorunun icmal göstəriciləri” 2018
2. Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankının 2014-cü il və 2015-ci ilin I rübü üçün “Maliyyə sabitliyi icmalı”
3. Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankının ilik statistik bülleteni N01/03/2018
4. Bankacılar Dergisi – “Türk Bankacılık Sektöründe Rekabet ve Kırılganlık” 2009
5. Bankacılık ve Sigortacılık Araştırmaları Dergisi – “Bir bankanın hizmet kalitesinin ölçülmesi”

6. “Competition and stability: What’s Special About Banking” European Central Bank Working Paper Series №146, 2002

7. “Regulation and Competition Policy in the Banking Sector” IESE Business School-University of Navarra Occasional Paper No. OP-159, 2008

İnternet resursları

1. <https://www.cbar.az/>
2. <http://banco.az/az>
3. <https://fimsa.az/>
4. <http://www.maliyye.gov.az/>
5. <http://www.fins.az/>

РЕЗЮМЕ

Диссертация состоит из трех глав. Первая глава называется «Межбанковским конкурсом». Это глава диссертации посвящена формированию конкуренции в банковском секторе. Как правило, в этой главе дается определение конкуренции. Причины создания конкурентной среды в банковском секторе были проанализированы путем изменения перспектив банковского сектора новыми информационными технологиями, либерализацией и введением евро. В этой главе исследована взаимосвязь между конкуренцией и устойчивостью, изучены мнения различных экономистов. Были изучены формы межбанковского конкурса. Проанализировано проявление этих форм в банковской среде. Были рассмотрены особенности каждой конкурентной формы, причины этого, отношения между продавцами и покупателями.

Вторая глава посвящена «Особенности конкуренции в коммерческих банках». При анализе конкурентоспособности коммерческих банков стороны, участвующие в этом процессе, кратко перечислены. В этой главе также были проанализированы конкурентные характеристики банков.

Во второй главе диссертации изучено влияние конкуренции на банковские услуги. В целом качество банковских услуг можно рассматривать с двух позиций. Одним из них является вид клиента, а второй позиция банка. В этой главе дается краткая информация об обеих позициях.

Последняя глава диссертации называется «Конкурентная среда в банковской системе». В последнем разделе речь идет о существующих моделях конкуренции в банковском секторе, и он дает общий обзор. Подчеркивается информация о текущем состоянии банковского сектора в стране, а также изучены последствия недавнего экономического кризиса, в частности девальвация. Центральный банк Азербайджана сотрудничает с международными организациями и центральными банками зарубежных стран и использует опыт этих организаций.

SUMMARY

The dissertation consists of three chapters. The first chapter is called "Interbank competition." The first chapter of the dissertation is about the formation of competition in the banking sector. Generally, this chapter gives a definition of competition. The reasons for creating a competitive environment in the banking sector have been analyzed by changing the outlook of the banking sector with new information technologies, liberalization and the introduction of the euro. In this chapter the relationship between competition and stability has been investigated and opinions of various economists have been studied. The forms of inter-bank competition were investigated. The manifestation of these forms in the banking environment has been analyzed. The features of each competitive form, the reasons for it, the relationships between sellers and buyers were reviewed.

The second chapter deals with "The features of competition in commercial banks". When analyzing the competitiveness of commercial banks, the parties involved in this process are briefly listed. In this chapter banks' competitive characteristics have also been analyzed.

In the second chapter of the dissertation, the impact of competition on banking services has been studied. In general, quality of banking services can be viewed from two positions. One of them is the view of the customer and the second is the position of the bank. In this chapter brief information about both positions are given.

The final chapter of the dissertation is called "The competitive environment in the banking system". The last section is about the existing competition patterns in the banking sector and it provides a broad overview. Information on the current state of the banking sector in the country is highlighted, and the impact of the recent economic crisis, in particular the devaluation has been studied. The Central Bank of Azerbaijan has been cooperating with international organizations and central banks of foreign countries and uses their experience.

Azərbaycan Dövlət İqtisad Universitetinin
Beynəlxalq Magistratura və Doktorantura Mərkəzinin (Maliyyə–Bank işi)
magistrantı Əbdülhəsənli Aygün Mütəllib qızının
«Banklararası rəqabət və onun bank xidmətlərinin keyfiyyətinin
yüksəldilməsinə təsiri» mövzusunda dissertasiya işinə

REFERAT

Mövzunun aktuallığı. Müasir dövrdə bank sahəsi iqtisadiyyatın inkişaf etmiş həlqəsindən biridir. Bank sektoru böyük sürətlə dəyişən şərtlər və qeyri-müəyyənliklər altında fəaliyyət göstərir. Bu dəyişikliklər bankları bir tərəfdən mövcud şəraitə uyğunlaşdırmağa və davamlı olaraq yenilənməyə, digər bir tərəfdən isə onları sıx rəqabət mühiti ilə qarşı-qarşıya qalmağa məcbur edir. Bu səbəbdən banklar öz fəaliyyətini davam etdirmək üçün mövcud dəyişiklikləri nəzərə alaraq rəqabət mühitində üstünlüyü ələ almağa çalışırlar. Banklar arasında olan rəqabət bankların müştərilərə göstərdiyi xidmətlərin keyfiyyətinin artırılmasına da şərait yaradır. Bunun nəticəsində banklar bir-biri ilə rəqabətdə geridə qalmamaq, yeni müştərilər cəlb etmək üçün göstərdiyi xidmətlərin keyfiyyətini artırmağa çalışır.

Tədqiqatın məqsədi və vəzifələri. Dissertasiya işinin əsas məqsədi bank sahəsində rəqabəti araşdırmaq və onun bankların göstərdikləri xidmətlərə təsirini müəyyən etməkdən ibarətdir. Bunula əlaqədar aşağıdakılar yerinə yetirilməlidir:

- ✓ banklararası rəqabət anlayışını və onun mahiyyətini öyrənmək;
- ✓ banklararası rəqabət formalarını müəyyən etmək;
- ✓ rəqabətin qanunauyğunluğunu araşdırmaq;
- ✓ bank sektorunun əsas hissəsi olan kommertiya banklarında rəqabətin necə formalaşdığını təhlil etmək;
- ✓ rəqabətliyin bank xidmətlərinə təsirini öyrənmək;
- ✓ rəqabətliyin modellərini təhlil etmək;
- ✓ rəqabət mühitində bankların vəziyyətini təhlil etmək;

✓ bank sektorunda rəqabətin formalaşmasında xarici təcrübələrdən istidafəni araşdırmaq.

Tədqiqatın predmeti və obyektı. Tədqiqatın predmeti dedikdə, müasir şəraitdə banklararası rəqabətin təhlil edilməsi və onun bank xidmətlərinə təsiri ilə bağlı olan məsələlərin müəyyənləşdirilməsi başa düşülür. Tədqiqatın obyektini isə banklar və bank mühitində mövcud olan rəqabət mühiti təşkil edir.

Dissertasiya işinin elmi yeniliyi. Dissertasiya işində elmi yenilik olaraq aşağıdakılar müəyyənləşdirilmişdir:

➤ bank sektoruna etimadın az olduğunu nəzərə alaraq, dövlət tərəfindən tədbirlər görmək və “malıyyə savadlığı”nı artırmaq;

➤ faiz dərəcələrinin aşağı salınmasının əhəmiyyətliyi;

✓ “müşəri mərkəzli idarəetmə” sistemin yaradılması.

Problemin öyrənilmə səviyyəsi. Bank sektorunda mövcud olan rəqabət və bununla bağlı yaranan bəzi problemlərlə bağlı müxtəlif vaxtlarda həm Azərbaycan, həm də xarici ölkələrin iqtisadçı alimləri tərəfindən bir sıra tədqiqatlar aparılmış, məqalələr dərc edilmişdir. Bununla bağlı ölkəmizin iqtisadçı alimləri Z.Ə.Səmədzadə, Ə.M.Abbasov, Ə.C.Muradov, Ş.H.Hacıyev, Ə.Q.Əlirzayev, D.A.Bağirov, M.M.Bağirov, Z.F.Məmmədov, E.M.Sadıqov, Ş.E.Abdullayev, R.A.Bəşirov və digərlərinin fikirlərinin, yazdıqları kitabların olduqca böyük əhəmiyyəti vardır. Yazılmış bu əsər və kitablarda bank sahəsində aparılan araşdırmaların nəticələri qeyd edilmiş, mövcud vəziyyət haqqında məlumatlar verilmiş və bank sektorunun inkişafı üçün aparılma olan tədbirlər müəyyən edilmişdir.

Dissertasiya işinin nəzəri-metodoloji əsasları. Dissertasiyanın nəzəri-metodoloji əsasını Azərbaycan və dünya alimlərinin bank sahəsində apardıqları tədqiqatlar, onların bank sektorunun təkmilləşdirilməsi ilə bağlı praktiki fikirləri, dövlərin bank sektorunda tətbiq etdiyi siyasət, beynəlxalq təcrübədən istifadə edərək həyata keçirilən tədbirlər, iqtisadi çərçivədə yerinə yetirilən proqramlar və s. təşkil edir.

Dissertasiya işinin təcrübi əhəmiyyəti. Dissertasiya işində təhlil edilən

mövzular, araşdırılan məsələlər bank sektorunda rəqabət mühitinin öyrənilməsində, rəqabətliliyin formalaşma xüsusiyyətlərinin təhlil edilməsində, rəqabətin müasir bank sektoruna və müştəri ilə bank arasındakı mövcud münasibətə təsirinin müəyyənləşdirilməsində istifadə oluna bilər. Tədqiqat işindən alınan nəticələrin tətbiqinin təcrübi əhəmiyyətli olduqca böyükdür.

Dissertasiyanın informasiya bazası. Dissertasiyanın informasiya bazasını bizim və xarici ölkə iqtisadçılarının kitabları, müxtəlif iqtisadi məqalə və əsərlər, Azərbaycan Respublikasının “Banklar haqqında” Qanunu, Maliyyə Nazirliyi Nəzarət Palatasının statistik məlumatlar və Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankının hesabatları və bülletenləri, internet materialları və s. təşkil edir.

Dissertasiyanın həcmi. Dissertasiya işi giriş, üç fəsil, nəticə və təkliflər və ədəbiyyat siyahısından ibarətdir.

Getdikcə qloballaşan və liberallaşan dünya iqtisadiyyatının digər sahələrində olduğu kimi bank sektorunda da ilkin təsiri banklararası artan rəqabətdə özünü büruzə verir. Bu səbəbdən həm milli, həm də beynəlxalq səviyyədə qanunvericilik rəqabətə və rəqabətin mümkün ola biləcək nəticələrinə cəmləmək, rəqabət müddətini müəyyən etmək, fayda və xərclər arasındakı balansı təmin edəcək tənzimləmələr həyata keçirməkdədir.

Beynəlxalq bazarda neftin qiymətində müşahidə edilən ucuzlaşma manatın dollara nisbətdə alıcılıq qabiliyyətini itirməsinə gətirib çıxardı. İqtisadçıların fikrincə, mövcud vəziyyəti dəyişmək üçün qeyri-neft sektorunun inkişaf etdirilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Xüsusilə də, rəqabət mühitinin formalaşdırılması neft sektorundan asılılığı azalda bilər.

Bank sektorunda rəqabət eyni zamanda, bankların xidmət istehsalındakı fəaliyyətinə müsbət təsir edir. Rəqabət mühitində fəaliyyət göstərən digər müəssisələr kimi banklar da əhalinin gözləntilərini və ehtiyaclarını daha çox diqqət yetirirlər, başqa sözlə, xidmət növlərini artırır və onların keyfiyyətini yüksəltməyə çalışırlar. Bu istiqamətdə banklar maliyyə yeniliyini təşviq edən funksiya daşıyır.

Banklar arasında rəqabət gücləndikcə bank tərəfindən göstərilən xidmət növlərinin sayının artması prosesi baş verir. Belə olan halda bankların iş qabiliyyəti

də yüksəlir və əhalinin əksər hissəsinin bank xidmətlərindən daha çox istifadə etməsi tələb olunur.

Rəqabətin bank xidmətlərinə təsiri iki cür müşahidə edilir. İlk növbədə artıq mövcud olan bank xidmətlərinin inkişafı həyata keçirilir. İkinci isə bank öz müştərilərini məmnun etmək və əhalini bank xidmətlərindən istifadəyə cəlb etmək üçün yeni və daha öncə bank sahəsində tətbiq edilməyən müasir xidmət növlərini təşkil edir. Tətbiq edilən yeni xidmət növləri bank siyasətinin müəyyən hissəsidir. Bununla bağlı olaraq, banklarda bir sıra struktur və funksional dəyişikliklər baş verir.

Məhsul və xidmətlərin növünün getdikcə artmasına baxmayaraq, banklar kapital bazarının və qeyri-bank maliyyə təşkilatlarının kifayət qədər inkişaf etmədiyindən ötrü ideal rəqabət mühitindən uzaqlaşmağa çalışırlar. Eyni zamanda baş verən böhranlardan alınan nəticəyə əsasən, bank sektoruna giriş çətinləşdirilmiş, çıxışlar isə asanlaşdırılmışdır. Bunun nəticəsi olaraq, sektorda bank sayısı azalmış, cəmləşmə artmışdır. Bu səbəbdən, bank sektorunda rəqabət səviyyəsi aşağı düşmüşdür. Bank sektorunda tətbiq edilən siyasətin əsas məqsədi rəqabət mühitini pozmamaları şərti ilə bazardakı sabitliyi qoruya biləcək tədbirlərin həyata keçirilməsi, sektorun sağlam şəkildə fəaliyyətini davam etdirməkdən ibarətdir.

Ötən illər ərzində bir tərəfdən bankların birləşməsi, digər bir tərəfdən isə mövcud rəqabət şəraitinə uyğunlaşmayan bankların bağlanması prosesi sürətlənmişdir. Ölkədə mövcud olan bankların restrukturizasiyası hələ də davam etməkdədir. Ölkənin əsas bankı olan Beynəlxalq Bankın özəlləşməyə tam şəkildə hazırlanması və Kapital Bankın özəlləşdirilməsi prosesi baş vermişdir. Özəl bankların kapitallaşması, konsolidasiyası və onların sağlamlaşdırılmasına ilə bağlı olan bir sıra tədbirlər həyata keçirilmişdir. Bank sahəsində mövcud olan rəqabət mühitini gücləndirmək və tətbiq dairəsini genişləndirmək məqsədilə bank sistemində xarici bankların iştirakı liberallaşdırılmışdır.

Bank sistemində rəqabət bir çox səbəblərdən arzulanan və həvəsləndirilməsinə ehtiyac duyulan bir vəziyyətdir. Rəqabətin mövcud olduğu bir bank sektorunda kredit faizlərinin aşağı düşməsi, depozit faizlərinin isə, əksinə, yüksəlməsi gözlənilir. Belə olan halda, banklarda toplanan depozitlər artdıqca, müəssisələrin bank kreditlərinə

olan tələbləri yüksəlir. Nəticədə banklar əsas vəzifələri olan vasitəçilik funksiyalarını aktiv şəkildə yerinə yetirməyə çalışırlar. Banklar depozitləri istehsala yönəlmiş sahələrdə dəyərləndirərək ölkənin iqtisadi böyüməsinə və rifah artımına köməklik göstərirlər. Rəqabətin az olduğu bazarlarda banklar öz aralarında gizli qiymət müzakirələrinə gedərək marjalarını yüksəldirlər. Bu, iqtisadi və sosial rifah itkilərinə səbəb olur. Beləliklə, rəqabət çox sayda bankın yaranması ilə nəticələnir.

Dissertasiyadan alınan nəticələrə əsasən onu deyə bilərik ki, rəqabətin bank sektorunun dayanıqlığına zərər verdiyi dəqiq deyildir, ancaq rəqabətin bankın fəaliyyətini və ümumi rifahı artırdığı bir reallıqdır.

Rəqabət mühitində bankların öz mövcudluqlarını qorumaq və müvəffəqiyyətlərini davam etdirmək üçün aşağıdakı təkliflər verilə bilər:

- İlk öncə müştəri məmnuniyyətinə yönələn tədbirlər həyata keçirməlidir. Bunun üçün bank göstərdiyi xidmətə bağlı olaraq keyfiyyətin müştərilər tərəfindən necə qarşılandığını ölçərək yaranan narazılıqların hansı xidmət növünə aid olduğunu müəyyənləşdirərək bu istiqamətdə təkmilləşdirmələr həyata keçirməlidir. Sözü gedən “müştəri mərkəzli idarəetmə”, xidmət keyfiyyətinin ölçülməsi təkcə özəl sektor üçün deyil, həm də dövlət bankları üçün yerinə yetirilməlidir;

- Faiz dərəcələrinin böyük ölçüdə aşağı salınmasına ehtiyac var. Bizdə faiz dərəcələri digər ölkələrlə müqayisədə çox yüksək olduğundan, pul vəsaitinə ehtiyacı olan əhali kredit götürmək məcburiyyətində qalır. Kredit geri verilməsi zamanı isə bir sıra problemlərlə üzləşir;

- Əhali arasında bank sektoruna etimad az olduğundan dövlət bu etimadın artırılması üçün tədbirlər görməli, “maliyyə savadlığı” səviyyəsini artırmalıdır;

- Müştərilərə xidmət göstərən bank əməkdaşlarının davranışlarında yaxşılaşdırılması əhəmiyyətlidir. Bank əməkdaşları üçün davamlı olaraq təhsilə istiqamətlənən inkişaf proqramları, müştəri məmnuniyyətinə əsaslanan tədbirlər həyata keçirməlidir. Bank filiallarında olan işçilərini gözdən keçirməli, ehtiyac yarandıqda yer dəyişikliyinə ya da işçi sayını artırmaq kimi həll yollarına yönəlməlidir.