

## ТИЖОРАТ БАНКЛАРИ ТОМОНИДАН ТАКЛИФ ЭТИЛАЁТГАН ЧАКАНА ХИЗМАТЛАРНИНГ ҲОЛАТИ ТАҲЛИЛИ

*Райимназаров Салоҳиддин Давирбек ўғли*

*ТДИУ, "Иқтисодиёт" кафедраси, PhD*

*Email: [www.rayimnazarov\\_s\\_d@mail.ru](mailto:www.rayimnazarov_s_d@mail.ru)*

*ORCID: [0000-0001-7257-3973](https://orcid.org/0000-0001-7257-3973)*

## DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF RETAIL SERVICES OF COMMERCIAL BANKS

*Rayimnazarov Saloxiddin Davirbek o'g'li*

*TDIU, "Iqtisodiyot" kafedراسи, PhD*

*Email: [www.rayimnazarov\\_s\\_d@mail.ru](mailto:www.rayimnazarov_s_d@mail.ru)*

*ORCID: [0000-0001-7257-3973](https://orcid.org/0000-0001-7257-3973)*

**JEL Classification: G22, F44**

### **Аннотация.**

Мазкур мақолада молиявий таққослама таҳлили натижалари глобаллашув шароитида йирик корпоратив миқозларни жалб қилиш бўйича банклар тариф сиёсатини такомиллаштириш ўртасидаги рақобат кучайган бўлиб, бўйича муаллиф тамонидан ишлаб чиқилган Ўзбекистонда чакана банк хизматлари таклиф ва тавсиялар ўз ифодасини топган. бозори банк даромади ва Банк фаолияти назарияси ва амалиётида расосан банк маҳсулоти, банк операцияси ва иштиқболли йўналишларидан бирига кенг фойдаланилади. айланмоқда. Аммо уларнинг негизида Амм уларнинг товар тушунчаси ётади. Чакана банк хизматлари тушунчаси, чакана банк хизматларини ривожлантиришнинг ўзбекистон банк тизимидаги долзарблиги, чакана банк хизматлари ҳақида хорижлик ва маҳаллий олимлар фикр-мулоҳазалари, хусусан, асосий истеъмолчилар сифатида банкларни трансформация қилишида чакана жисмоний шахслар майдонга чиқади, банк хизматларининг аҳамияти, чакана операциялар ҳажми кичик бўлсада, банк хизматларининг амалдаги ҳолати, корпоратив банк хизматларига нисбатан чакана банк хизматларини ривожлантириш харажатлар юқорироқ бўлади, хизматлар бўйича муаллиф ёндашувлари ва фикрлари шахсий талабларни қондиришига келтирилган. Товар моҳиятан тарихан йўналтирилган бўлади. Шунингдек, юзага келган моддий қимматликларнинг хорижий ва мамлакатимиз тиждорат маҳсулот ва хизматлар кўринишидаги банкларида амалий фаолиятида иқтисодий шакли ҳисобланади. қўлланилаётган тариф сиёсатини шакллантириш хусусиятларининг

акс эттирилган. Шу билан бир қаторда, тариф сиёсатини такомиллаштириш бўйича муаллиф тамонидан ишлаб чиқилган таклиф ва тавсиялар ўз ифодасини топган. Банк фаолияти назарияси ва амалиётида расосан банк маҳсулоти, банк операцияси ва иштиқболли йўналишларидан бирига кенг фойдаланилади. Аммо уларнинг негизида Амм уларнинг товар тушунчаси ётади. Чакана банк хизматлари тушунчаси, чакана банк хизматларини ривожлантиришнинг ўзбекистон банк тизимидаги долзарблиги, чакана банк хизматлари ҳақида хорижлик ва маҳаллий олимлар фикр-мулоҳазалари, банкларни трансформация қилишида чакана банк хизматларининг аҳамияти, чакана банк хизматларининг амалдаги ҳолати, чакана банк хизматларини ривожлантириш бўйича муаллиф ёндашувлари ва фикрлари келтирилган. Товар моҳиятан тарихан юзага келган моддий қимматликларнинг маҳсулот ва хизматлар кўринишидаги иқтисодий шакли ҳисобланади.

### **Abstract.**

*In this article, in the conditions of financial globalization, the competition between banks to attract large corporate clients has increased, and the market of retail banking services in Uzbekistan is becoming one of the promising areas of ensuring bank income and competitiveness. At the moment, retail services occupy a special place in the market of banking services, and they are mainly aimed at satisfying the population's demand for financial and banking services. It is known that retail banking services are distinguished by a number of their features, in particular, as the main consumers, individuals appear on the scene, although the volume of transactions is small, the costs are higher compared to corporate banking services, and the services are aimed at meeting personal requirements. Also, the results of the comparative analysis of the characteristics of tariff policy formation, which are used in the practical activities of commercial banks of our country and foreign countries, are reflected. In addition,*

*suggestions and recommendations developed by the author on improving the tariff policy have been expressed. The concepts of banking products, banking operations and banking services are widely used in the theory and practice of banking. But they are based on the concept of goods. The concept of retail banking services, the relevance of the development of retail banking services in the banking system of Uzbekistan, the opinions of foreign and local scientists about retail banking services, the importance of retail banking services in the transformation of banks, the current state of retail banking services, the author's approaches and opinions on the development of retail banking services are presented. . Commodity is essentially the economic form of historically created material values in the form of products and services.*

**Калим сўзлар:** *тижорат банклари, тариф сиёсати, чакана хизматлар, макроиқтисодий омиллар.*

**Key words:** *commercial banks, tariff policy, retail services, macroeconomic factors*

### **Кириш.**

Ўзбекистон банк тизимини изчил ривожлантириш, банк хизматлари оммабоплигини ошириш борасида эътиборга молик чора-тадбирлар амалга оширилганлигига қарамасдан, «...банклар бизнес-моделларининг корпоратив миждозларга хизмат кўрсатишга йўналтирилганлиги, инновациялар ва ахборот тизимларининг суи ривожланганлиги сабабли молиявий оммабоплик паст даражада»[1] қолмоқда. чакана банк хизматлари соҳасидаги мавжуд ҳолат тижорат банклари фаолиятини комплекс трансформация қилиш, банк ишининг замонавий стандартлари, ахборот технологиялари ва дастурий маҳсулотларни жорий этиш, масофавий хизматлар

кўламини кенгайтириш, камхарж хизмат кўрсатиш нуқталари тармоғини кўпайтириш, электрон платформасида миждозларнинг молиявий, транзакциявий, турмуш тарзидаги истеъмолчини бир тизимга бирлаштириш каби йўналишлар назарий ва услубий жиҳатдан такомиллаштиришни тақозо қилади.

Жаҳонда етакчи хорижий иқтисодчи олимлар ва нуфузли тадқиқот марказларининг илмий изланишларида рақамли трансформацияланиш жараёнида банклар, жумладан, уларнинг чакана хизматларини ривожлантириш ва самарадорлигини ошириш муаммолари салмоқли ўрин эгаллаган. Чакана банк хизматларини кўрсатишда инновацион бизнес моделларнинг жорий этилиши,

рақамли технологиялар асосида таклиф этилаётган чакана маҳсулот ва хизматлар кўламини кенгайтириш, уларни диверсификациялаш, операцион ва бозор рискларини пасайтириш, киберхавфсизлик даражасини ошириш, марказий банкларнинг рақамли валюталарини муомалага киритиш, тақсимланган реестр технологиялари ва криптоактивлар борасидаги муаммолар, электрон пуллар ва хизмат токенларидан фойдаланиш ҳамда бошқа чакана турдаги банк хизматларига доир масалаларга жиддий эътибор қаратилмоқда.

### **Materia va metod.**

Мамлакатимиз ва хориж олимларининг кўплаб илмий ишларида банк хизматлари, хусусан чакана хизматларга алоқадор муаммолар ўз аксини топган. Хусусан, Ф.Суяровнинг «Чакана банк хизматлари бозори» номли мақоласида тижорат банклари чакана хизматларига ритейл банкинг сифатида ёндашилиб, «Ритейл банкинг - жисмоний шахслар учун кўплаб банк хизматларини етказиб беришдир» деган хулоса қилинган. [2] Россиялик олимлар Г.Н. Белоглазова, А.М. Тавасиевларнинг фикрича, банк хизматининг негизда операция ётади, яъни банк операцияси натижасида банк хизмати яратилади ва ушбу операция банк мижози талабини қаноатлантиради. [3] Юқоридаги иқтисодчилардан фарқли ўларок А.Н. Иванов банк маҳсулотига, алоҳида банк фаолияти бўйича мижоз талабини қондириш учун ўзаро боғлиқ бўлган банк хизматлари тўплами ва операцияларини амалга оширилишини киритади. [4]

Иқтисодчи олим Е.Ф.Жуков банк хизматлари тушунчасига фақат молиявий хизматларни киритган, у банк асосан операция бажаради деб ҳисоблайди. Банк операцияларини актив ва пасив операцияларга бўлиб, банкнинг молиявий

хизматларига лизинг, факторинг, форфейтинг ва траст операцияларни киритади. [5]

Рус олимаси С.В. Галицкаянинг қараши ҳам юқоридаги олимлар қарашларига мос келса-да, фақат улардан фарқли равишда банк хизматлари актив ва пасив операцияларни ўз ичига олади ва банк хизматининг объекти капитал деб ҳисоблайди. [6]

О.А.Попованинг «Платформалар концепцияси асосида инновацион экотизимни ривожлантириш жараёнларни бошқариш» [7] номли илмий тадқиқот ишида хизмат кўрсатиш соҳасида янги бизнесмоделларни жорий этиш орқали иқтисодиёт соҳалари ва бозорларни трансформациялаш имкониятини кенгайтириши, платформалар алоҳида олинган компания доирасидан ташқарига чиқиши ҳисобига янги шаклдаги ҳамкорлик алоқаларини ўрнатиш ҳамда рақобат афзалликларини яратиши, рақамли платформалар инновацион иқтисодиётни шакллантириш драйверига айланганлиги, шунингдек, платформаларнинг ўзи доимий ўзгаришда эканлигини қайд этиб ўтган. Шу билан бир қаторда, ишда мазкур соҳадаги асосий муаммолар технологик платформаларни такомиллаштириш, инсон капиталини ривожлантириш, фаолият самарадорлигини ошириш билан боғлиқлик эканлиги эътироф этилган.

### **Таҳлил ва натижалар.**

Чакана банк хизматлар кўламини кенгайтиришда макроиқтисодий омилларнинг роли ва аҳамияти тадқиқ этилган, тижорат банкларининг чакана хизматлари динамикаси ҳамда чакана банк хизматлари бозори самарадорлигига таъсир этувчи омилларнинг корреляцион-регрессион таҳлили амалга оширилган.

Тижорат банклари томонидан таклиф этилаётган чакана хизмат турлари ва

ҳажмининг ошиб бориши ёки муайян даражада чекланиши аҳолининг реал даромадлари динамикаси ва истеъмол харажатлари таркибий тузилмасидаги ўзгаришлар, ахборот-коммуникация ва алоқа тармоқларининг ривожланиш даражаси, молиявий воситачилик хизматлари ва молия бозори инструментларининг ривожланганлиги ҳамда молиявий инклюзивлик (оммабоплик) каби макродаражадаги омиллар таъсирида юзага келади.

Шуни эътироф этиш зарурки, қайд этилган ҳар бир омил бошқа кўплаб омилларнинг ўзига хос бўлган «қотишмаси» ҳисобланади, шунингдек, улар ўзаро узвий алоқадорликда. Хусусан, аҳолининг қарз юки, трансчегаравий трансферлар, истеъмол

товарлари ва хизматлар бўйича инфляция даражаси ҳамда инфляцион кутилмалар, ижтимоий трансферлар ва бошқа омиллар аҳоли реал даромадларига восита таъсир ўтказган ҳолда уларнинг тўловга қобил бўлган талабини шакллантиради. Тўловга қобил талаб биринчи навбатдаги истеъмолни қўллаб-қувватлаган ҳолда, иккиламчи эҳтиёж объектлари бўлган ахборот-коммуникация ва алоқа тармоқлари, молиявий воситачилик хизматлари ҳамда молия бозори инструментларини ривожланишини таъминлаб беради.

Аҳоли реал даромадлари динамикасидаги ўзгаришлар уларнинг қарз маблағлари, жумладан, кредитларга бўлган талаби даражага таъсир ўтказади.

1-жадвал

**Тижорат банклари томонидан жисмоний шахсларга ажратилган кредитлар динамикаси (млрд. сўмда)**

Кўрсаткичлар	2018	2019	2020	2021	2022
Ипотека кредитлари	9 791	16 467	20 326	28 301	35 946
Микроқарз	304	1 116	3 177	5 737	9 429
Истеъмол кредитлари	1 060*	3 771*	9 963*	12 237*	12 795*
Тадбиркорликни ривожлантириш учун ажратилган кредитлар	4 231	5 123	6 467	8 613	11 326
Бошқа кредитлар					
Жами кредитлар қолдиғи	15 386	26 477	39 934	54 888	69 496
Тижорат банклари кредит портфели қолдиғи	100 658	140 762	211 581	276 975	326 386
Жами кредит портфелига нисбатан жисмоний шахсларга ажратилган кредитлар нисбати (фоизда)	15,3	18,8	15,9	19,8	21,3

\* Истеъмол кредитлар таркибига автокредитлар киритилган.

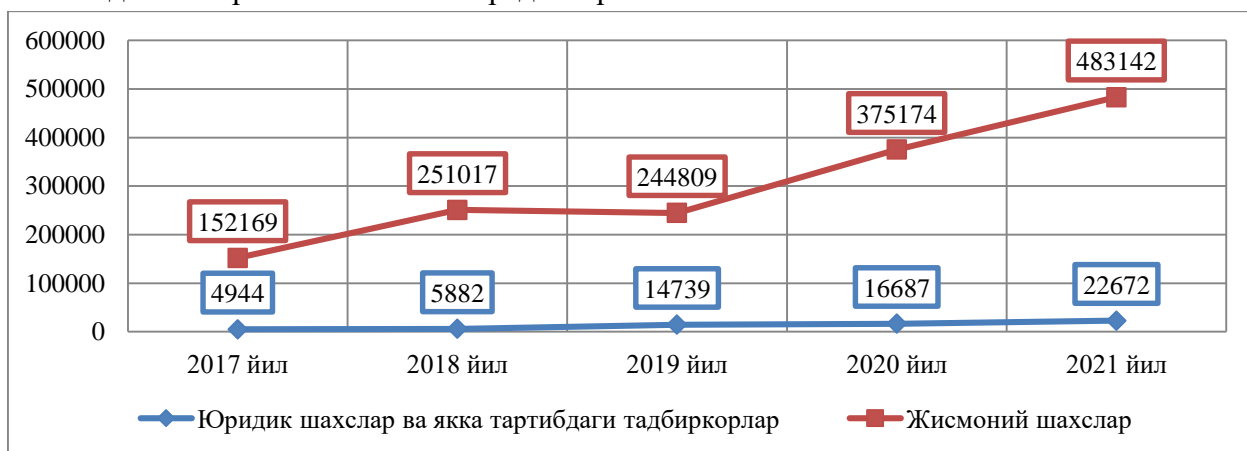
1-жадвалга кўра банк чакана хизматларининг энг талабгор қисми бўлган кредитлар ҳажми тўхтовсиз ошиб бормоқда. 2020 йил бошига жисмоний шахсларга ажратилган кредитлар қолдиғи 39 934 млрд. сўмни ташкил этган бўлса, 2021 йил

якунида 69 496 млрд. сўмгача ошган. 2022 йилнинг 1 июль ҳолати кредитлар қолдиғи 80 461 млрд. сўмгача кўпайган. Кредит қолдиғининг ошиб бориши барча компонентлар бўйича қузатилган. Хусусан, энг йирик ўсиш суръатлари ипотека

кредитлари (2020-2022 йиллар давомида 20 301 млрд. сўмга ёки деярли 2 баробарга ошган), микроқарз (2020-2022 йиллар давомида 11 935 млрд. сўмга ёки 4,7 баробарга ошган) йўналишида юз берган.

Аmmo шуни эътиборга олиш лозимки, чакана савдо дўконларида истеъмол товар ва хизматларини муддатли тўлов асосида сотиб олиш амалиётининг кенг кўламли жорий этилиши юқоридаги ҳолатни келиб чиқишига ўз таъсирини ўтказган бўлиши мумкин. Бундан ташқари, банклар томонидан берилётган автокредитлар

бўйича статистика банк тизимидан ташқаридаги бирламчи ҳамда иккиламчи бозорларда муддатли тўлов асосида автомашиналар савдоси тўғрисидаги маълумотларни қамраб олмайди. Банк тизимидан ташқари муддатли тўлов асосида амалга оширилган битимлар тўғрисидаги маълумотларнинг кредит бюроларга жўнатилмаслиги сабабли тижорат банклари томонидан ажратилган кредитлар кўрсаткичи аҳолининг қарз юки даражасини аниқ тасвираб бера олмайди.



**1-расм. “Алоқабанк” АТБ нинг масофадан банк хизматларини кўрсатувчи тизимларидан фойдаланувчилар сони динамикаси<sup>1</sup>**

1-расмга кўра, «Алоқабанк» АТБ томонидан масофадан хизмат кўрсатиш тизимларидан фойдаланувчилар сони 2021 якунида 505 814 тани ташкил этиб, улардан 483 142 таси жисмоний шахслар, 22 672 таси юридик шахслар ва якка тартибдаги тадбиркорлардир. Масофадан хизмат кўрсатиш тизимларидан фойдаланувчилар сонига кўпайиш тенденциялари мавжуд бўлишига қарамадан, муомалага чиқарилган банк карталари сонига нисбатан паст даражада қолмоқда. Хусусан, 2021 йил якунида муомаладаги барча турдаги пластик карточкалар сони 1 086 986 та бўлган бўлса, масофавий хизматлар фойдаланувчилари

сони жами 483 142 тани ёки 44,4 фоизни ташкил этади. Бу банк карталарига эга бўлганларнинг аксарият қисмида банк томонидан таклиф этилаётган аксарият хизматларга бўлган талабнинг мавжуд эмаслигидан далолат беради. Улар банк карталаридан нақд пул олиш, ҳисобварақ бўйича операциялар тарихи ва қолдиғини теширишга оид хизматлар билан чекланиб қолишган.

**Хулоса.**

Чакана банк хизматлари таркибан: аҳоли маблағларини омонатларга жалб қилиш, уларнинг кредит маблағларига бўлган эҳтиёжини қондириш, тўловларни

<sup>1</sup> Муаллиф ишланмаси (Алоқабанк АТБ маълумотлари асосида).



амалга ошириш ҳамда турмуш тарзи билан боғлиқ молиявий муаммоларни бартараф этишга кўмаклашишдан иборат.

Чакана банк хизматларини кўрсатиш борасидаги муаммолар босқичма-босқич бартараф этилаётганлигига қарамасдан, мижозлар талабини ўрганиш, персоналлаштирилган хизматларни таклиф этиш, ишончли ва мустаҳкам ҳамкорлик алоқаларини ўрнатиш, банк ва нобанк хизматлар пакетини ишлаб чиқиш ва уларни сотиш жараёнларини ташкил этишга оид фундаментал аҳамият касб этувчи масалалар эътибордан четда қолмоқда.

Тижорат банклари томонидан масофавий банк каналлари орқали амалга оширилган операциялар ҳажмига таъсир этувчи омилларни эконометрик моделлар асосида баҳолаш натижалари кўра, масофавий банк каналлари орқали амалга

оширилган операциялар ҳажмига жалб этилган депозитлар бўйича ўртача фоиз ставкаси кучли таъсир этиши аниқланди.

Чакана банк хизматларини ривожлантириш, шу орқали таклиф этилаётган хизмат ва маҳсулотларнинг ҳажми ва кўлами ўртасидаги номувофиқликларни бартараф этиш муаммосини ҳал қилиш учун хизмат ва маҳсулот турларини мижозларнинг талабларига мослаштириш лозим.

Чакана банк хизматларини янада ривожлантириш ҳамда мавжуд муаммоларни бартараф этиш бўйича чоратадбирларни ишлаб чиқишда эътиборга олиниши лозим бўлган устувор масалалардан бири мижоз профилини (эҳтиёжи ва имкониятлари даражасини) шакллантириш ҳисобланади.





## Фойдаланилган адабиётлар рўйхати.

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 12 майдаги ПФ-5992-сон Фармони билан тасдиқланган «2020 – 2025 йилларга мўлжалланган Ўзбекистон Республикасининг банк тизимини ислоҳ қилиш Стратегияси». <https://lex.uz/docs/4811025>
2. Суяров Ф. «Рынок розничных банковских услуг». Бозор, пул ва кредит журнали. 2002 й 8 август 15-б
3. Тавасиева А.М. «Дополнительные операции для клиентов» Москва «Ф и С» 2005г 13 с
4. Иванов А.Н «Банковские услуги: зарубежный и российский опыт» Москва «Ф и С»2002г 176 с
5. Жуков Е.Ф. «Банковское дело» М.: ЮНИТА-ДАНА 2007г 250 с
6. Галицкая С.В. «Деньги, кредит, банки». Полный курс. Москва изд. «Эксмо» 2008 г 253 с
7. Попова О.А. Управление развитием инновационной экосистемы на основе платформенной концепции. Диссер. на соис. уч. степ. канд. экон. наук. Воронеж 2021.
8. “Алоқабанк” АТБ бошқарувининг 2022 йил 8 июндаги 237-сонли қарори билан тасдиқланган “Банк хизматлари учун тарифлар”да келтирилган маълумотлар асосида