



TIJORAT BANKLARI FAOLIYATIDA CHAKANA BANK XIZMATLARINI SHAKLLANTIRISHNING AHAMIYATI

THE IMPORTANCE OF THE FORMATION OF RETAIL BANKING SERVICES IN THE ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS

**¹Jo'rayev Jasur
Ikromovich**

*¹O'zbekiston Respublikasi Bank-moliya akademiyasi
mustaqil izlanuvchisi*

Annotatsiya Annotation

Uzb. - Ushbu maqolada Tijorat banklari chakana bank xizmatlari va uning nazariy asoslari hamda ijtimoiy va iqtisodiy sharoitlarga doimiy moslashish, banklar faoliyati uchun yangi strategiya va vositalarni ishlab chiqish, banklar risklarini samarali boshqarish kabi bir qancha omillarga bog'liqligi keltirib o'tilgan. Shuningdek, maqolada bugungi kunda tijorat banklarining chakana bank xizmatlarini shakllantirishning dolzarbligi ilmiy asoslanib, banklarda moliyaviy qarorlar qabul qilish va daromadlarini shakllantirishdagi mavjud muammolar hamda ularni bartaraf etish bo'yicha muallif yondashuvlari va takliflari keltirilgan.

Eng. - This article examines the dependence of commercial banks on a number of factors, such as retail banking services and their theoretical foundations, as well as continuous adaptation to social and economic conditions, the development of new strategies and tools for banking activities, and effective management of banking risks. The article also scientifically substantiates the current relevance of developing retail banking services in commercial banks. Additionally, it presents the author's approaches and proposals for addressing existing problems in financial decision-making and income generation within banks.

Kalit so'zlar: Keywords:

❖ *bank faoliyati, banklarning daromadlari, moliyaviy qarorlar, moliyaviy resurslar, moliyaviy aktivlar, pul mablag'lari, bankning moliyaviy strategiyasi, bankning moliyaviy xavfsizligi, strategik boshqaruv.*

❖ *banking, bank revenues, financial solutions, financial resources, financial assets, cash, financial strategy of the bank, Financial security of the bank, strategic management.*

Kirish.

Jahon amaliyotida bankning chakana biznesi tijorat banklari faoliyatini rivojlantirishning ustuvor yo'nalishlaridan biri hisoblanadi. Har qanday iqtisodiy sharoitda ham jismoniy shaxslar uchun amalga oshiriladigan xizmatlar bankka barqaror va o'sib boruvchi daromadni ta'minlashi mumkinligi, korporativ mijozlarga qaraganda, jismoniy shaxslar faoliyatining o'sish potentsiali

ancha yuqori ekanligi, chakana bank xizmatlari bozorini rivojlantirish va aholi orasida bank xizmatlari ommabopligini ta'minlash zarurati, bank tizimi va davlat uchun ushbu tarmoqni rivojlanishining muhimligini ko'rsatadi.

Rivojlangan mamlakatlar banklari va xalqaro tashkilotlar, olimlar tomonidan ham, tijorat banklari chakana xizmatlarining rivojlanish evolyutsiyasi, amaldagi holati, tashkil etishdagi muammolar, ularni bartaraf

etish va bank xizmatlarining samaradorligini oshirish borasida ilmiy izlanishlar olib borilmoqda. Ayniqsa xalqaro amaliyotdagi tadqiqotlarda chakana bank biznesini boshqarish, xizmatlar sifatini oshirish, realizatsiyasini optimallashtirish, chakana bank xizmatlariga ta'sir etuvchi omillarni to'g'ri baholash va tijorat banklarining chakana biznes bo'yicha rentabelligini oshirish masalalariga alohida e'tibor berilmoqda. Jumladan, tijorat banklari o'zlarining ushbu sohani rivojlantirishdagi strategiya va maqsadlaridan kelib chiqqan holda, bank chakana xizmatlarini yetkazib berishni optimallashtirish, samarali boshqaruv tizimini tashkil etish, xizmatlarni standartlashtirish, raqamli bank xizmatlari ko'lamini kengaytirish kabi masalalar ilmiy tadqiqot obyekti sifatida qaralishi bugungi kunda ham dolzarb bo'lib qolmoqda.

Shunday qilib, iqtisodiyotni transformatsiyalash jarayonida tijorat banklari o'zlarining daromadlarini oshirishni faol rivojlantirmoqdalar, bu esa iqtisodiy o'sishni rag'batlantirish va jamiyat farovonligini oshirishga yordam beradi.

So'nggi yillarda mamlakatimizda bank xizmatlarini kengaytirish, ularning tarkibida jismoniy shaxslarga ko'rsatilayotgan chakana bank xizmatlari ulushini oshirish va sifatini tubdan yaxshilash borasida qator normativ hujjatlar qabul qilinmoqda. Xususan, mamlakatimizni 2030-yilgacha rivojlantirishning ustuvor yo'nalishlarini belgilab beruvchi O'zbekiston-2030 strategiyasida "Bank tizimida islohotlarni jadallashtirish, bank xizmatlari bozori hajmini oshirish va sohada raqobatni rivojlantirish", "bank omonatlarini 4 barobarga oshirish" kabi ustuvor vazifalar belgilab berilgan [1]. Shuningdek, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 15-fevraldagi "Pul muomalasini yanada takomillashtirish va bank plastik kartochkalaridan foydalangan holda hisob-kitoblarni rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi PQ-2777-son va 2018-yil

23-martdagi "Bank xizmatlari ommabopligini oshirish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi PQ-3620-son Qarorlarida ham bank xizmatlarini kengaytirish hamda ularning daromadlilikini oshirish borasida qator vazifalar keltirib o'tilgan.

O'zbekistonda tijorat banklari tomonidan aholiga taqdim etilayotgan chakana xizmatlar so'nggi yillarda tubdan isloh qilinib, bozor ancha rivojlandi. Bank xizmatlarini ommaboplashtirish va aholiga universal xizmatlar ko'rsatish yo'nalishida muayyan natijalarga erishilmoqda. Shu bilan birga, amaliyotda ayrim muammolar ham mavjud. Jumladan, kredit arizalarini ko'rib chiqish va mablag' ajratish jarayonining sustligi, mijozlar bilan hamkorlikda zamonaviy yondashuvlarning yetishmasligi, to'lov tizimlarida xavfsizlik va ishonchlilik darajasining pastligi, shuningdek, jismoniy shaxslarning bank omonatlariga qiziqishining sustligi shular jumlasidandir.

Mavzuga oid adabiyotlar sharhi.

Bugungi kunda aksariyat iqtisodiy adabiyotlarda bank xizmatlari, mahsulotlari va operatsiyalari tushunchalari ko'p uchramoqda. Ushbu tushunchalarning nazariy asoslari, mohiyati, turlari va roli mahalliy va xorijiy olimlarning asarlarida u yoki bu jihatdan o'rganilgan. Chakana bank xizmatlari tushunchasi bugungi kunda noaniq, to'liq ta'rif berilmagan tushuncha hisoblanadi, chunki bu tushuncha yuzasidan iqtisodchilar turli xil fikr bildirishadi va aksariyat iqtisodiy adabiyotlarda chakana bank xizmatlariga to'liq ta'rif berilmagan. Haqiqatda ham tijorat banklari chakana xizmatlari tushunchasi O'zbekiston Respublikasining birorta ham normativ (yo'riqnoma) va qonunchilik hujjatlari to'plamida aniq ajratib ko'rsatilmagan, shunday ekan ushbu tushuncha yuzasidan har xil ta'riflar va fikrlar mavjud.

Ba'zi iqtisodchilarning maqolalarida chakana bank xizmatlari jismoniy shaxslarga ko'rsatiladigan xizmatlar yig'indisi, deb

tushuntirilgan. Masalan F.Suyarovning «Chakana bank xizmatlari bozori» nomli maqolasida tijorat banklari chakana xizmatlariga quyidagicha ta'rif berilgan: «Riteyl bank – jismoniy shaxslar uchun ko'plab bank xizmatlarini yetkazib berishdir» [2]. Chakana bank xizmatlari tushunchasini «jismoniy shaxslarga bank xizmatlarini taqdim etish bo'yicha faoliyat», deb ajratish jiddiy ma'noda to'g'ri emas, chunki har qanday tashkilot jismoniy shaxslardan tashkil topgan va ularning aksariyati xohlasa-xohlamasa o'zlarining mijozlari bo'lgan jismoniy shaxslar bilan moliyaviy operatsiyalar olib borishlariga to'g'ri kelishi mumkin.

I.O. Spisin va O.Ya. Spisnlarning fikricha, bankning chakana yoki iste'mol xizmatlari bozori shaxsiy ehtiyojlar uchun bank xizmatlarini sotib oluvchi iste'molchilarni o'z ichiga oladi [3].

Sh.Z. Zokirov o'zining dissertatsion tadqiqotida «Chakana bank xizmatlari kelishilgan harakatlar majmui bo'lib, uning natijasida mijozning shaxsiy ehtiyojlari uchun pul mablag'laridan foydalaniladi» deb e'tirof etgan [4]. Biz yuqorida aytib o'tganimizdek, bu ta'rifga to'laqonli qo'shilmaymiz, chunki ayrim bank xizmatlarida pul mablag'lari harakati kuzatilmaydi. Shunga o'xshash ta'rifni yana bir rossiyalik olim o'z ilmiy ishida keltirib o'tgan. Ye.A. Vinokurova o'zining tadqiqot ishida chakana bank xizmatlari va chakana bank mahsulotlari tushunchalariga ta'rif bergan. Uning fikricha, «Chakana bank xizmatlari bu bir nechta bir-biriga bog'liq bo'lgan chakana bank operatsiyalari bo'lib, uning natijasida mijozning ehtiyojini qondirish uchun pul mablag'lari harakati yuzaga keladi. Chakana bank mahsulotlari jismoniy shaxslarga taqdim etiladigan tartibga solingan va standartlashtirilgan chakana bank xizmatlari to'plami hisoblanadi» [5].

N.V. Keshenkova chakana bank xizmatlarini standartlashtirilgan, bank operatsiyasi orqali tashkil etiladigan, bank mijozlarini ommaviy tarzda maxsus bank

tovarlari va mahsulotlari bilan ta'minlash jarayonini yuridik jihatdan rasmiylashtirish jarayoni deb tushuntiradi [6]. Ushbu ta'rifga ham bizda ayrim e'tirozlar bo'lib, nazarimizda bank xizmatlarining barchasida ham yuridik rasmiylashtirish jarayoni vujudga kelmaydi. Ayniqsa, bu holat masofaviy bank xizmatlarining barchasida ham amalga oshirilmaydi.

A.S. Goncharuk esa o'zining tadqiqot ishida quyidagi mualliflik ta'rifini berib o'tadi: chakana bank xizmatlari – bu aholiga tijorat bilan bog'liq bo'lmagan shaxsiy, oilaviy ehtiyojlarini qondirish uchun standartlashtirilgan bank mahsulotlariga asoslangan xizmatdir [7].

Chakana bank xizmatlariga aniq yuridik ta'rif berish murakkab. Ammo mazmungan ularni quyidagicha ifodalash mumkin: jismoniy shaxslarning shaxsiy yoki oilaviy ehtiyoj va talablarini qondirish uchun tijorat banklari tomonidan taklif etiladigan xizmatlar yig'indisi. Ular keng ommaga qaratilgan bo'lib, korporativ xizmatlardan farqli ravishda birlamchi iste'molga yo'naltiriladi.

Zamonaviy bank faoliyatini to'g'ri tasniflash uchun, bank chakana xizmatlari yo'nalishi bilan korporativ bank xizmatlari yo'nalishlari o'rtasidagi farqni chegaralab olish kerak.

Iqtisodchi olimlar Sh.Shodmonov va boshqalar «chakana narx» deganda «tovarlarni iste'molchilarga bevosita sotganda belgilanadigan narxni va bu narx o'z ichiga ulgurji narxni, chakana savdo tashkilotining xarajatlarini va ular oladigan foydani olishini aytishgan» [8]. O'z navbatida, «chakana savdo» deganda tovarlarni bevosita iste'molchilarga sotishni tushunishgan. «Ulgurji narx» deganda esa «ishlab chiqaruvchilar tomonidan katta partiyadagi tovarlarni savdo markazlariga, tashkilotlarga bir yo'la ko'tarasiga sotilganda o'rnatiladigan narxni va «ulgurji savdo» mos ravishda katta partiyadagi tovarlarni sotishni bildirishini aytib o'tishgan. [9] Ba'zi lug'atlarda chakana so'zining lug'aviy ma'nosi donalab

sotish, ulgurji esa ko'tarasiga sotish deb tushuntirilgan".

Yuqoridagi ta'riflardan shunday xulosaga kelish mumkinki, ulgurji savdoda tovarlarni birlamchi bozordan ko'tara sotib olishni, chakana esa ikkinchi qo'ldan, ya'ni savdo tashkilotlaridan iste'molchilarning bevosita sotib olishini tushunish mumkin. Bank xizmatlari ham mijozlarning qandaydir ehtiyojlarini qondiradi. Bunday xizmatlar uchun mijozlar bankka ma'lum miqdordagi haqni to'laydi. Jismoniy shaxslarning moliyaviy xizmatlarga bo'lgan ehtiyojlari unchalik bir-biridan farq qilmaydi. Banklar pul mablag'larini aylantiruvchi regulator va bir vaqtning o'zida iqtisodiyotda taqsimlovchi tizim hisoblanadi, shuning uchun ham bank xususiy shaxslarning pul mablag'larini jalb qilish uchun bor kuchi bilan yangi bank instrumentlarini joriy etishga harakat qiladi. Agar tahlil qiladigan bo'lsak, barcha yangi xizmatlar eski bank xizmatlari asosida zamonaviy texnologiya va texnikani kiritish asosida joriy etilgandir. To'g'rirog'i bank xizmatlariga yangi texnologiyalarning kiritilishi ular sifatini oshirishga va tarkibini kengaytirishga zamin yaratadi.

Tadqiqot metodologiyasi.

Ushbu maqolani tayyorlashda me'yoriy-huquqiy hujjatlar, foydalanilgan adabiyotlar va internet ma'lumotlari rasmiyligi, undagi iqtisodchi olimlarning mavzuga oid ilmiy-nazariy qarashlarining qiyosiy va tanqidiy tahlil qilingan. Mavzuni o'rganish davomida umumiy iqtisodiy usullar bilan bir qatorda tizimli tahlil, umumlashtirish, abstrakt-mantiqiy fikrlash, statistik usullaridan foydalanilgan.

Tahlil va natijalar muhokamasi.

Zamonaviy bank faoliyatini to'g'ri tasniflash uchun, bank chakana xizmatlari yo'nalishi bilan korporativ bank xizmatlari yo'nalishlari o'rtasidagi farqni chegaralab olish kerak. Korporativ xizmatlar chakana xizmatlarga nisbatan ancha soddaroq tuzilgan, shuning uchun qisman ularni tasniflash osonroq. Chakana xizmatlar keng guruhga kirib, ularni chegaralash nisbatan qiyinroq kechadi. Umuman aytganda, tasniflash bu shartli tushunchadir. Bankning chakana xizmatlarini qandaydir bir guruhlariga tasniflash, ularni qanday maqsad uchun tasniflash lozimligiga uzviy bog'liqdir (1-jadval).

1-jadval

Chakana bank xizmatlari turlari hamda tasnifi*

Nº	Tasniflash mezonlari	Taqdim etiladigan xizmat turi
1.	Marketing nuqtai nazaridan	Bank xizmat ko'rsatadigan, u yoki bu tashkilot bilan bog'liq bo'lmagan jismoniy shaxslarga ko'rsatiladigan xizmatlar.
		Korporativ – chakana xizmatlar.
		Shartli chakana xizmatlar.
		VIP mijozlar bilan chakana xizmatlar (Private banking).
2.	Texnologik nuqtai nazaridan	Hisobraqam ochib.
		Hisobraqam ochmasdan turib.
3.	Tashkiliy nuqtai nazaridan	Bankning u yoki bu bo'limida tashkil etilishiga qarab.
4.	Bank operatsiyalariga ko'ra	Aktiv, passiv, joriy, qo'shimcha ishonch.
5.	Moliyaviy va iqtisodiy jihatiga ko'ra	Jamg'arma, kredit, hisob kassa, valyuta, investitsion va boshqalar.
6.	Bank faoliyatining o'ziga xos xususiyatlariga ko'ra	An'anaviy yoki noan'anaviy.
7.	Vazifasiga ko'ra	Strategik, joriy, operativ va maxsus.
8.	Ehtiyojni qondirish yo'nalishiga qarab	Daromad keltiradigan yoki xarajatlarni kamaytiradigan, to'g'ridan-to'g'ri, bilvosita yoki xizmatlar.
9.	Murakkabligiga qarab	Oddiy, alohida bilim va tajriba talab qiluvchi.
10.	Ko'rsatilgan xizmatning to'loviga qarab	Pullik, bepul xizmatlar

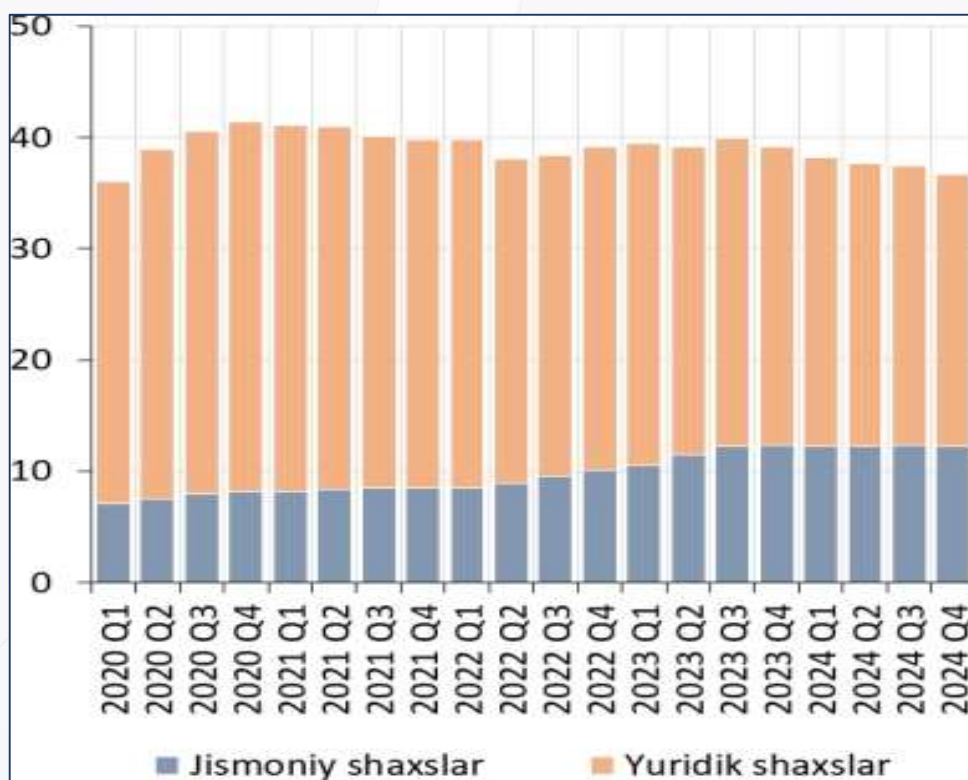
*Tadqiqot mavzusiga doir adabiyotlar yordamida muallif ishlanmasi.

Yuqoridagi jadvaldan kelib chiqqan holda, quyida bank chakana xizmatlarini bir qator mezonlar asosida farqlanishini ko'rib chiqadigan bo'lsak:

- marketing usuli – xizmatlarni sotish va yetkazib berish texnologiyasiga asoslanib tasniflash;
- texnologik usul – operatsion texnologiya va avtomatlashtirish imkoniyatlari bo'yicha xizmatlarni guruhlariga ajratish;
- tashkiliy usul – bank operatsiyalarini olib borish nuqtai nazaridan, ularni birlashtirish orqali bank ichki tarkibining u yoki bu tarkibiga kiritishni birinchi o'ringa qo'yadi.

Bizning nazarimizda, bankning chakana xizmatlarini tasniflashda, tasniflash mezonlarining u yoki bu turini bir-biridan ustun deb bo'lmaydi.

Har qanday tasniflash – bu muammoni yoki masalani yechish uchun, qulay usulda ma'lumot va axborotlarni qandaydir bir shaklda yetkazib berishdir. Shunga qaramay, bank operatsiyalari va xizmatlarini tasniflab, ularga ma'lum bir xarakteristika berish kerak, chunki bank xizmatlarini ma'lum bir mezonlar asosida tasniflash joriy davrda va kelgusida ushbu xizmatlarni to'g'ri va samarali boshqarishga yordam beradi.

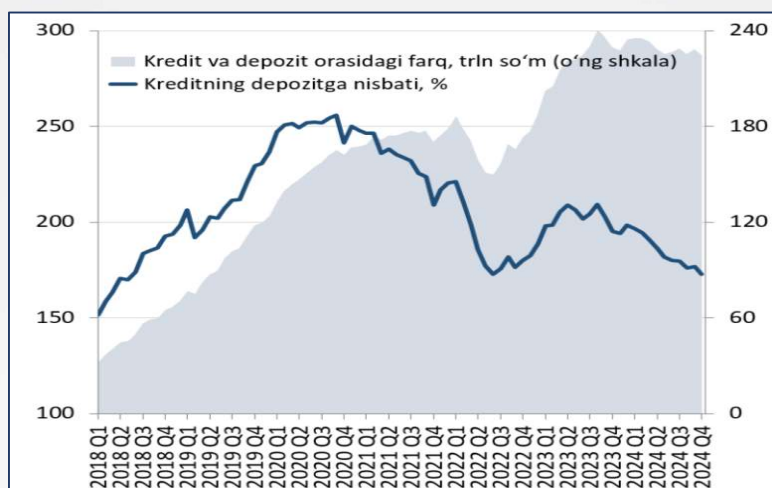


1-rasm. Jismoniy va yuridik shaxslarga ajratilgan kreditlar qoldig'ining YaIMga nisbati [10], (foizda)

Mamlakat bank tizimida 2024-yil yakunida jami ajratilgan kreditlarning 33 foizi jismoniy shaxslar hissasiga to'g'ri kelib, 2023-yilga nisbatan 2 foiz bandga oshgan. Jami ajratilgan kreditlarning 67 foizi yuridik shaxslarga ajratilgan kreditlardan tashkil topgan. Shuningdek, 2024-yilda yuridik hamda jismoniy shaxslarga ajratilgan kreditlarning

YaIMga nisbati mos ravishda 24 va 12 foizlarni tashkil etgan.

2-rasm ma'lumotlari shuni ko'rsatmoqdaki, mamlakat bank sektori bo'yicha kreditlar va depozitlar orasidagi farq qisqarishda davom etmoqda. 2024-yilda bank tizimidagi kreditlar bo'yicha konsentratsiya darajasi 62 birlikka pasayib, 924 ni tashkil etdi.



2-rasm. Kreditning depozitga nisbati va ular orasidagi farq [10], (foizda)

Xususan, yuridik shaxslarga ajratilgan kreditlar bo'yicha konsentratsiyalashuv darajasi o'rtacha, jismoniy shaxslar bo'yicha esa past darajada shakllangan. Shuningdek, bank depozitlari qoldig'i bo'yicha ham past darajadagi konsentratsiyalashuv saqlanib qolmoqda. Depozitlar qoldig'i kreditlar qoldig'iga nisbatan 15 foiz bandga tezroq o'smoqda. Natijada, bank tizimi bo'yicha kreditlar va depozitlar orasidagi tafovut 224 trln so'mni tashkil etib, 2023-yilga nisbatan 5,3 trln so'mga qisqargan. Shu bilan birga, kreditlarning depozitlarga nisbati 22 foiz bandga kamaygan. Shuningdek, aholiga ajratilgan kredit va qarzlar majburiyatlari tarkibida asosiy ulushni bank kreditlari tashkil etmoqda.

2025-yil 1-yanvar holatiga ko'ra, bank yoki bankdan tashqari majburiyatlari mavjud

jismoniy shaxslar soni 5,3 mln kishini tashkil etgan. Barcha qarzdor aholi sonining 89 foizida banklar oldida to'lashi lozim bo'lgan krediti mavjud bo'lib, ularning 9 foizida bankdan tashqari majburiyatlari ham mavjud. (3-rasm). Ushbu rasm ma'lumotlariga ko'ra, bankdan kredit olgan aholining umumiy qarz yuki ko'rsatkichi 2024-yilda biroz oshgan. 2024-yilda banklardan kredit olgan jismoniy shaxslarning bank va bankdan tashqari barcha qarzlarini inobatga olgan holdagi umumiy qarz yuki darajasi o'rtacha 34 foizni tashkil etgan. 2024-yilda bankdan qarz olgan aholi orasida umumiy DSTI (Xalqaro tajribaga ko'ra qarzga xizmat ko'rsatish nisbati (debt service ratio – DSR)) ko'rsatkichi 50 foizdan yuqori qarzdorlarga to'g'ri keladigan kreditlar hajmining ulushi 40 foizni tashkil etdi.



3-rasm. Ajratilgan kreditlar bo'yicha jismoniy shaxslarning banklardan qarzdorlik holati [10], (foizda)

Shuningdek, qarz oluvchilarning DSTI ko'rsatkichi 26–50 foiz oralig'ida bo'lgan kreditlar hajmining jami kreditlardagi hissasi 42 foizga to'g'ri kelgan. Kredit oluvchilarning 12 foizida esa kredit yo'qotishlarining yuzaga kelish ehtimoli baland bo'lib, ushbu kredit oluvchilar bo'yicha DSTI ko'rsatkichi 100 foizdan yuqori ko'rsatkichni tashkil etmoqda. Shuningdek, banklarning kredit portfelida jismoniy shaxslarga ajratilgan mikroqarzlarning miqdori yuqori sur'atlarda oshmoqda. 2024-yil yakunida mikroqarzlarning yuqori sur'atlarda o'sishi hisobiga tijorat banklari kredit portfelida mikroqarzlarning qoldig'i avtokreditlar qoldig'iga nisbatan 6 foizga ko'p shakllanib, 42,4 trln so'mni tashkil etdi. 2024-yil davomida aholiga ajratilgan avtokreditlar qoldig'i 6 foizga kamaydi, mikroqarzlarning qoldig'i esa 73 foizga ortdi. 2024-yil yakunida ipoteka kreditlari qoldig'i 67,7 trln so'mni tashkil etib, 2023-yil yakuniga nisbatan 16 foizga o'sgan. Mikroqarzlarning ajratishda aniq maqsad va garov ta'minotining talab etilmasligi natijasida qarzidorlarning o'z majburiyatlarini bajara olmasligi banklarda kredit yo'qotish xavfini oshiradi.

Xulosa va takliflar.

Olib borilgan tadqiqotlar va tahlillarga asoslanib xulosa qilish mumkinki, respublikamizda faoliyat ko'rsatayotgan tijorat banklari daromadlarini shakllantirishda chakana bank xizmatlarining roli oshib bormoqda. Shu boisdan, chakana bank xizmatlarini takomillashtirishning ilmiy-nazariy hamda amaliy jihatlarini tadqiq etish orqali quyidagi ilmiy mulohazalar shakllantirildi.

1. Tijorat banklari tomonidan ko'rsatilayotgan bank xizmatlarining turlari kengayib borayotganligi sharoitida chakana bank xizmatlarini ilmiy jihatdan tadqiq etgan

holda takomillashgan mualliflik ta'rifi ishlab chiqildi. Bunda bank xizmatlarining yo'naltirilish maqsadi va texnologiyasi nuqtai nazaridan yondashildi.

2. Chakana bank xizmatlarini boshqa xizmatlardan farqli jihatlarini belgilash, ularni samaradorligini tahlil etish va bank menejmenti nuqtayi nazardan chakana bank xizmatlarining turlari, ularning bir qator mezonlar asosida tasniflash orqali ilmiy jihatdan ochib berildi. Bunda marketing nuqtayi nazardan chakana bank xizmatlarini tasniflash asoslariga ustuborlik berish bugungi kunda dolzarb degan xulosaga kelindi.

3. Tijorat banklari tomonidan jismoniy shaxslarga ajratilayotgan kreditlar hajmi ortib borayotgan bo'lsada umumiy kreditlardagi ulushini 33 foizdan oshirish borasida chakana bank xizmatlari ommabopligini ta'minlash zarur. Bunda kreditlarning foiz stavkalari, kreditlash jarayonlarini soddalashtirish, diversifikatsiyalashga alohida e'tibor qaratish. Shuningdek, aholi daromadlariga mos xizmat turlarini taklif etish lozim deb hisoblaymiz. Shuningdek, mazkur jarayonda yakka tartibdagi tadbirkorlar va o'z-o'zini band qilgan shaxslarni keng jalb etish chakana bank xizmatlarini rivojlantirishning muhim yo'nalishlaridan bo'lishi maqsadga muvofiq deb hisoblaymiz.

4. Tijorat banklaridan chakana bank xizmatlari samaradorligini ifodalovchi ko'rsatkichlardan biri sifatida qaraluvchi kreditning depozitga nisbatini yaxshilash bilan bog'liq maqsadli ishlar amalga oshirilishi zarur. Bunda banklarga depozitlarni jalb etish bo'yicha investitsion jozibador xizmatlar paketlarini ishlab chiqish va taqdim qilish, bu borada marketing tadqiqotlari va usullarini samarali joriy etish muhim degan xulosaga kelindi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yil 11-sentabrdagi "O'zbekiston-2030 strategiyasi to'g'risida"gi PF-158-son Farmoni.

2. Ф.Суяров «Рынок розничных банковских услуг» Бозор, пул ва кредит журнали. 2002 й. 8 август 15-бет.
3. И.О Списын ва Я.О. Списын «Маркетинг в банке» М: 1993 г. 32 стр.
4. Закиров Ш.З. Развитие рынка банковских розничных услуг: : дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Сам. гос. эконом, ун-т - Самара, 2008. - 185 с.
5. Винокурова Е.А.. Методическое обеспечение анализа кризисных состояний розничного бизнеса коммерческого банка: автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.12/ Ёшкар-Ола - 2011. - 20 с.
6. Кешенкова Н.В. Развитие розничных банковских услуг в условиях формирования инновационной экономики: автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Моск. гос.ун-т экономики, статистики и информатики - Москва, 2013. - 27 с.
7. Гончарук А.С. Институциональные аспекты развития сегмента розничных банковских услуг: дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Сев.-Осет. гос. ун-т им. К.Л. Хетагурова - Шахты, 2012. - 183 с.
8. Sh.Shodmonov, R.Alimov, T. Jurayev «Iqtisodiyot nazariyasi» T. Moliya 2002-y 171 b.
9. A.Ulmasov, M.Sharifxo'jayev T. «Iqtisodiyot nazariyasi» Mehnat 1995-y. 311 b.
10. O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining rasmiy veb-sayti ma'lumotlari (www.cbu.uz).

