



IMPACT OF RETAIL BANKING SERVICES ON THE EFFICIENCY OF COMMERCIAL BANKS (BASED ON FOREIGN EXPERIENCE)

Shuxrat Komilovich Qurbonov¹

Banking and Finance Academy

KEYWORDS

Retail banking business,
Banking services, Deposit,
Credit

ABSTRACT

Retail banking services, which are part of the market for banking services for the population, are influenced by numerous constantly changing factors. This article examines the factors affecting the development of modern retail business in a commercial bank using the example of PJSC "MOSCOW CREDIT BANK." These factors have an uneven impact on the various segments of the retail banking services market, leading to uneven development of these segments. The most developed are the markets for deposit services and consumer lending, which are in high demand in the current market situation and are likely to remain so in the future.

2181-2675/© 2024 in XALQARO TADQIQOT LLC.

DOI: **10.5281/zenodo.12621604**

This is an open access article under the Attribution 4.0 International(CC BY 4.0) license (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>)

¹ Graduate student of Commercial Bank Management, Banking and Finance Academy, Tashkent, Uzbekistan

CHAKANA BANK XIZMATLARINING TIJORAT BANKLARI FAOLIYATI SAMARADORLIGIGA TA'SIRI (XORIJIY TAJRIBA ASOSIDA)

KALIT SO'ZLAR/ КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

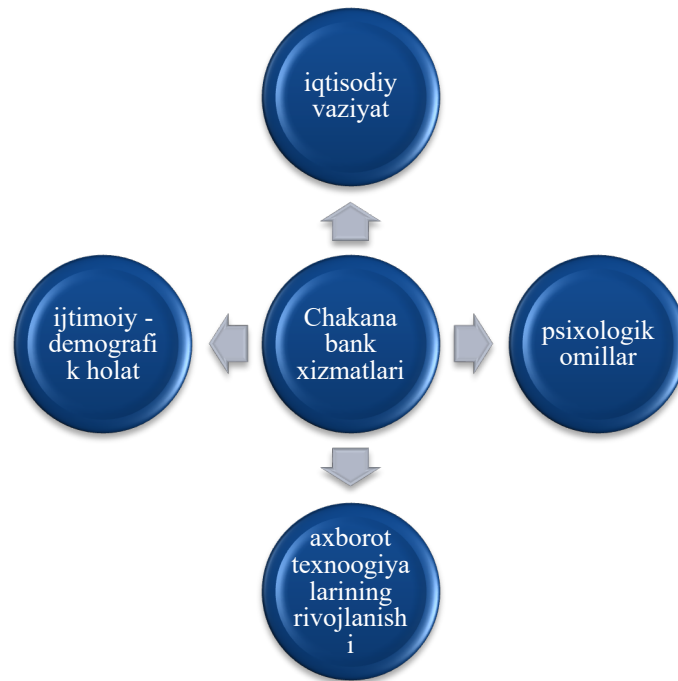
chakana bank xizmatlari,
bank xizmatlari, deposit,
kredit

ANNOTATSIYA/AHHOTACИЯ

Bankning chakana xizmatlari, aholiga mo'ljallangan bank xizmatlari bozorining bir qismi hisoblanib, ko'plab doimiy o'zgarib turuvchi omillarning ta'sirida bo'ladi. Ushbu maqolada PAO «MOSKVA KREDIT BANK» misolida zamonaviy chakana biznesning rivojlanishiga ta'sir etuvchi omillar ko'rib chiqilgan. Ushbu omillar chakana bank xizmatlari bozorining turli segmentlariga noteng ta'sir ko'rsatib, ushbu segmentlarning noteng rivojlanishiga sabab bo'ladi. Eng rivojlanganlari depozit xizmatlari va iste'mol kreditlari bozorlaridir, ular hozirgi bozor sharoitida eng talabgor bo'lib, ehtimol kelgusida ham shunday bo'lib qolishi mumkin.

Chakana bank xizmatlari qanday element sifatida bank xizmatlari bozorida aholi uchun, doimiy o'zgaruvchi ko'p omillar ta'siri ostida bo'ladi. Fikrga etibor qarataylik omillarni, bu omillar ta'sir ko'rsatadi bank mahsulotlari va xizmatlariga, hamda butun bank sektorining rivojlanish dinamikasiga. Iqtisodiy adabiyotlarni o'rganish asosida asosiy omillar ajratib olamiz, bu omillar tijorat bankining roznichnaya biznesining bevosita rivojlanishiga ta'sir qiladi. Bularga kiradi:

- mamlakat va dunyodagi hozirgi iqtisodiy holat, aholining daromad darajasi, asosiy o'zgarishlar mamlakatning ijtimoiy-demografik holatida, axborot texnologiyalarining rivojlanish darajasi;
- turli xil psixologik omillar, shu jumladan, teologik aspekt, mamlakat qonunchilik maydonida o'zgarishlar, bank infratuzilmasining rivojlanish darajasi,
- raqobat darajasi pasayishi yoki oshishi [1].



1-rasm. Chakana bank xizmatlarining rivojlanishiga ta'sir qiluvchi omillar

Ta'kidlash joizki, ko'rsatilgan omillar roznichnaya bank xizmatlari bozor segmentlariga notekis ta'sir qiladi, bu esa ushbu segmentlarning rivojlanishidagi notekislikni keltirib chiqaradi. Eng rivojlanganlardan biri sifatida depozit xizmatlari va iste'mol kreditlash bozorlari ajratib ko'rsatish mumkin, ular hozirgi bozor sharoitida eng talabgir bo'lib, kelajakda ham shunday bo'lib qoladi. Ichki omillar sifatida, S. B. Gladkova so'zlariga ko'ra, "bankning individual xususiyatlari, bank strategiyasi va uning ichki siyosati" kiradi [1]. Bankning raqobat strategiyasi ham uning roznichnaya biznes bozoridagi pozitsiyalariga ta'sir qiladi. Asosiy strategiyalarni ko'rib chiqamiz.

Raqobat strategiyasi chakana bank xizmatlarida qo'llaniladigan narxlash usullarini belgilaydi. Rossiyada quyidagilar ustunlik qiladi:

- Yetakchiga ergashish strategiyasi, bu Sberbankning chakana bank mahsulotlari siyosatini takrorlashni o'z ichiga oladi (Sberbank tomonidan belgilangan stavka + qo'shimcha risk uchun qo'shimcha narx + qo'shimcha mijozlarni jalb qilish uchun mukofot summasi). Strategiyaning asosiy maqsadi tijorat bankining bozor ulushini oshirishdir;

- Tijorat banklarining chakana bank mahsulotlarining transfer narxlash, barcha mumkin bo'lgan resurslarni jalb qilish va keyingi joylashtirish yo'llarini tahlil qilish asosida (metodologiya: alternativ bozorda mablag' jalb qilish stavkasi bozorlar o'rtasidagi foiz stavkalaridagi farqni qisman yoki to'liq tuzatish bilan yig'iladi). Strategiyaning asosiy maqsadi foydani ko'paytirishdir. Bu strategiya xorijiy ishtirok etuvchi banklar tomonidan faol qo'llaniladi.

«MOSKOVSKIY KREDITNIY BANK» PAO ning chakana biznesiga ta'sir ko'rsatuvchi omillarni ko'rib chiqaylik. «MOSKOVSKIY KREDITNIY BANK» PAO chakana biznesini MFCO ma'lumotlari asosida baholaymiz. Bank ma'lumotlari shuni ko'rsatadiki, 2016 yilda

jismoniy shaxslarga berilgan kreditlar hajmi 2015 yilga nisbatan kamaygan (mos ravishda 93 065 014 ming rubl va 110 642 043 ming rubl). Maksimal hajm ipoteka kreditlariga to'g'ri keladi (2016 yilda 23 861 366 ming rubl va 2015 yilda 21 559 432 ming rubl), boshqa jismoniy shaxslarga berilgan kreditlar va avtomobil sotib olish uchun berilgan kreditlar hajmi kamaygan.

Ma'lumotlarga ko'ra, 2016-yil 31-dekabrgacha bo'lgan holatga ko'ra, kechiktirilgan kreditlarning umumiy summasi, to'lovlari kamida bir kun kechiktirilgan kreditlar uchun, 19 299 792 ming rublni tashkil etdi, bu kredit portfelining 2,9 % ini tashkil qiladi (2015-yil 31-dekabrda – 45 800 800 ming rubl va 7,3 % mos ravishda). Muammoli kreditlar yoki to'lovlari to'qson kundan ortiq kechiktirilgan kreditlar 2016-yil 31-dekabrgacha bo'lgan kredit portfelining 15 268 871 ming rubl yoki 2,3 % ini tashkil etdi (2015-yil 31-dekabrda – 32 438 614 ming rubl yoki 5,1 % mos ravishda).

2016-yil 31-dekabrgacha bo'lgan holatga ko'ra, umumiy ehtiyot jamg'armalarining kechiktirilgan kreditlarga nisbati 208,3 % ni, muammoli kreditlarga nisbati esa 263,3 % ni tashkil qildi (bir yil avval bu ko'rsatkichlar mos ravishda 80,5 % va 113,7 % ni tashkil qilgan).

Keltirilgan ma'lumotlarga ko'ra, maksimal kechiktirilgan kreditlar summasi 181-360 kunlik kechiktirilgan kreditlar bo'lib, ular 3 265 780 ming rublni tashkil qiladi. Shundan 2 717 358 ming rubl boshqa jismoniy shaxslarga berilgan kreditlar, 414 973 ming rubl ipoteka kreditlari va 32 615 ming rubl avtomobil kreditlari kechiktirilgan.

Kechiktirilgan kreditlarning 360 kundan ortiq bo'lgan qismi (2 724 188 ming rubl) ichida asosiy qismini boshqa jismoniy shaxslarga berilgan kreditlar (1 251 252 ming rubl) va ipoteka kreditlari (1 387 206 ming rubl) tashkil etadi. Ushbu dinamik muammoli jismoniy shaxslar kreditlari iste'mol kreditlari berdi jarayonida qarzdorni baholash tizimining samarasizligidan dalolat beradi.

"MOSKOVSKIY KREDITNIY BANK" PAO kreditlar bahosizlanishini aniqlashda ushbu turdagi kreditlar bo'yicha yo'qotishlar statistikasiga asoslanadi va oxirgi yigirma to'rt oyda yo'qotishlar migratsiyasini kuzatish uchun statistik modellardan foydalanadi.

Kreditlar bahosizlanishini aniqlashda rahbariyat tomonidan ishlatiladigan muhim farazlar yo'qotishlar migratsiyasi darajalari va qaytarish koeffitsientlari barqaror ekanligiga va oxirgi yigirma to'rt oy ichida yo'qotishlar migratsiyasining statistik modellari asosida baholanilishi mumkinligiga asoslanadi. Ushbu baholardagi o'zgarishlar kreditlar bahosizlanishini aniqlash uchun zaxiraning hajmiga ta'sir ko'rsatishi mumkin. Masalan, kelajakdagi kutilayotgan naqd pul oqimlarining hozirgi sof qiymati o'zgarishi + yoki - uch foiz bo'lgan taqdirda, 2016 yil 31-dekabr qadar kreditlar obeskashlanish uchun zaxira hajmi 2 791 950 ming rubl (2015 yil 31-dekabrda – 3 319 261 ming rubl) past yoki yuqori bo'lar edi.

Ipoteka kreditlari tegishli ko'chmas mulk garovi bilan ta'minlangan. Avtomobil xarid qilish uchun kreditlar avtomobil garovi bilan ta'minlangan. Kredit kartalari bo'yicha overdraftlar va boshqa jismoniy shaxslarga berilgan kreditlar ta'minotsiz bo'lib, ushbu

turdagi kreditlarning yo'qotishlar statistikasiga asoslanadi. Bitta turdagi kreditlar portfeli uchun rahbariyat garovning adolatli qiymatini tahlil qilish asosida kreditlarning obeskashlanish zaxirasini baholamaydi. 2016 yil 31 dekabr holatiga ko'ra ipoteka kreditlari portfeliga 2 258 603 ming rublga teng obeskashlangan kreditlar kiritilgan bo'lib, ularning adolatli qiymati 1 830 426 ming rublni tashkil etadi (2015 yil 31 dekabrda bu qiymatlar 2 813 106 ming rubl va 2 065 408 ming rubl, mos ravishda). Ma'lumotlar mijozlarning joriy hisoblari (2016 yilda 13 300 187 ming rubl, 2015 yilda 11 881 049 ming rubl) va mijozlarning omonatlari (2016 yilda 235 353 371 ming rubl, 2015 yilda 189 047 958 ming rubl) bo'yicha ijobiy dinamika mavjudligini ko'rsatadi.

Chakana bank operatsiyalarining bank aktivlaridagi ulushi 2016 yilda 84 495 977 ming rublga kamaydi, majburiyatlar qismining roznichnaya operatsiyalari hajmi sezilarli o'sdi (2016 yilda 248 653 558 ming rubl, 2015 yilda 200 929 007 ming rubl).

Shunday qilib, o'tkazilgan tahlil shuni ko'rsatadiki, "MOSKOVSKIY KREDITNIY BANK" PAO siyosati tashqi makroiqtisodiy va ichki mikroiqtisodiy omillar ta'siriga asoslanadi.

Tashqi (makrofaktorlar) – bankning kredit siyosatini shakllantirish va muvaffaqiyatli rivojlantirishga ta'sir ko'rsatuvchi, ammo bank tashkiloti ta'sir qila olmaydigan omillar.

"MOSKOVSKIY KREDITNIY BANK" PAO chakana biznesiga maksimal ta'sir ko'rsatuvchi makroiqtisodiy omillarni ko'rib chiqaylik. Bular quyidagi omillarni o'z ichiga oladi: Rossiya Federatsiyasining umumiy iqtisodiy holati; siyosiy barqarorlik (yoki beqarorlik); mamlakatning iqtisodiy rivojlanish tsikli (va uning bosqichi); foiz stavkalari darajasi; inflyatsiya darajasi; milliy valyutaning holati va sifati; bank sektoridagi raqobat. Rossiya Markaziy Banki tomonidan amalga oshirilayotgan qattiq pul-kredit siyosati aktivlar o'sishining past prognozini belgilovchi omillardan biri bo'lib qolmoqda. Likvidlik profitsitining mustahkamlanishi va Rossiya Banki asosiy stavkasining pasayishi (2017 yil oxirigacha 1-1,5 ballga) hamda foiz stavkalari pasayishi kreditlashga hissasini qo'shishi kutilmoqda.

Boshqa tomondan, kreditlar bo'yicha kechikishning piki 2016 yilda o'tib ketgan, ammo "MOSKOVSKIY KREDITNIY BANK" PAO uchun aktivlar sifati asosiy xavf bo'lib qoladi. Keyingi muhim makroiqtisodiy omil — bu mahalliy yig'ilgan avtomobillarga bo'lgan talabning ortishi (mavjud parkning eskirishi). Shunday qilib, 2017 yilning ikkinchi yarmida "MOSKOVSKIY KREDITNIY BANK" PAO avtomobil kreditlash segmentida 8-10% o'sishni kutmoqda. Bu mahalliy yig'ilgan avtomobillarga bo'lgan talabning ortishi (mavjud parkning eskirishi) va davlat subsidiyalari dasturlari doirasida kutilayotgan o'zgarishlar natijasida sodir bo'ladi. Shu bilan birga, ta'minlanmagan kreditlashning o'sish imkoniyati juda cheklangan bo'lib qolmoqda, chunki uy xo'jaliklari tejashga moyilliklarini saqlab qoladi.

Ichki (mikrofaktorlar) – bu bank ularni to'g'ridan-to'g'ri tartibga solish orqali ta'sir eta oladigan omillar. "MOSKOVSKIY KREDITNIY BANK" PAO siyosatiga ta'sir ko'rsatuvchi mikroiqtisodiy omillar quyidagilarni o'z ichiga oladi:

- resurs va mijoz bazasi, jalb qilish narxi va pul resurslari manbalari;

➤ bank xodimlarining malakasi, ularning zarur axborot resurslari bilan ta'minlanishi, kredit xavfini va kredit portfelini muvozanatli boshqarish, bankning ixtisoslashuvi.

Zamonaviy moliyaviy bozor faoliyati holati bank sektoridagi sezilarli qayta taqsimlash, qattiq raqobat jarayonining kuchayishi, bank operatsiyalari bo'yicha sof foiz marjasi pasayishining davom etishi, MB (Markaziy Bank) tomonidan nazoratning kuchayishi, banklarning moliya bozoridagi strategiyasining o'zgarishi va faoliyatning foydaliligini oshirish bilan tavsiflanadi. Chakana biznesni rivojlantirish va uning samaradorligini oshirishga ixtisoslashishni kuchaytirish bilan tijorat banklari strategiyasini o'zgartirish zarurati yuzaga kelmoqda, bu esa chakana savdo rivojlanish tendensiyalarini belgilamoqda.

Shu tariqa, tijorat banklarining chakana biznesi ko'plab omillar ta'siriga duchor bo'ladi, bu omillar chakana bank xizmatlari bozoridagi segmentlarga notekis ta'sir ko'rsatadi, bu esa ushbu segmentlarning rivojlanishidagi notekislikni keltirib chiqaradi. Eng rivojlanganlardan biri sifatida mavjud bozor sharoitida eng talabgir va kelajakda ham shunday bo'lib qoladigan depozit xizmatlari va iste'mol kreditlash bozorlarini ajratib ko'rsatish mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yhati:

- [1]. Boot, A. (2000). Munosabatli bank: Nimani bilamiz? Moliyaviy oraliqlar jurnali, 9(1), 7-25. <http://dx.doi.org/10.1006/jfin.2000.0282>
- [2]. Boot, A. W. A., & Thakor, A. V. (2000). Munosabatli bank raqobatga bardosh bera oladimi? Moliyaviy jurnal, 55(2), 679-713. <http://dx.doi.org/10.1111/0022-1082.00223>
- [3]. Cole, R. A., Goldberg, L. G., & White, L. J. (2004). Cookie-cutter yoki xarakter: Katta va kichik banklar tomonidan kichik biznes kreditining mikro tuzilishi. Moliyaviy va miqdoriy tahlil jurnali, 39, 227-251.
- [4]. De la Torre, A., Martinez Peria, M. S., & Schmukler, S. L. (2010). SMElar bilan banklar: munosabatli kreditdan keyin. Bank va moliya jurnali, 34, 2280-2293. <http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-4649>
- [5]. DeYoung, R., Hunter, W., & Udell, G. F. (2004). Jamoa banklari o'tmishi, hozirgi va ehtimoliy kelajagi. Moliyaviy xizmatlar tadqiqot jurnali, 25, 85-133. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.446961>
- [6]. Elsas, R., & Krahnen, J. P. (1998). Munosabatli kredit alohidami? Germaniyadagi kredit-fayl ma'lumotlaridan dalillar. Bank va moliya jurnali, 22, 1283-1316. [http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00063-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00063-6)
- [7]. Elyasiani, E., & Goldberg, L. G. (2004). Munosabatli kredit: Adabiyotlarni tahlil qilish. Iqtisod va biznes jurnali, 56(4), 315-330. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jeconbus.2004.03.003>
- [8]. Gorton, G., & Winton, A. (2003). Moliyaviy vositachilik. G. Constantinides, M. Harris va M. Stultzning tahririyati. Moliyaviy iqtisodiyot qo'llanmalari (1A, bet. 431-552). Amsterdam: Elsevier Science. [http://dx.doi.org/10.1016/S1574-0102\(03\)01012-4](http://dx.doi.org/10.1016/S1574-0102(03)01012-4)

[9]. Harhoff, D., & Körting, T. (1998). Germaniyada kredit munosabatlari: So'rov ma'lumotlaridan empirik natijalar. Bank va moliya jurnali, 22, 1317–1354.

[10]. Hauswald, R., & Marquez, R. (2006). Kredit bozorlarida raqobat va strategik axborotni olish. Moliyaviy tadqiqotlar sharhi, 19, 967–1000.
<http://dx.doi.org/10.1093/rfs/hhj021>

[11]. Howorth, C., & Moro, A. (2006). Italiyadan tadbirkor bank munosabatlarida ishonch: Fikrlar. Tadbirkorlik nazariya va amaliyoti, 30, 495-517.
<http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00132.x>

[12]. Korolev, O. G. (2006). Kredit xavfini baholashda professional hukmni shakllantirish. Iqtisodiy fanlar, 5(18), 53-61.

[13]. Korolev, O. G. (2007). Kreditlarning adolatli qiymatini o'lchash usullarini ishlab chiqishga tijorat banklarining yondashuvlari. Audit va moliyaviy tahlil, 1, 263-288.

[14]. Peek, J., & Rosengren, E. S. (1998). Banklarni konsolidatsiya qilish va kichik biznes kreditlash: bu faqat bank hajmi bilan bog'liq emas. Bank va moliya jurnali