

**БАНК
МАРКЕТИНГИ ВА
МЕНЕЖМЕНТИ**

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ
ЎРТА МАХСУС, КАСБ-ҲУНАР ТАЪЛИМИ МАРКАЗИ**

К.З. Хомитов, А.А. Рахимов

БАНК МАРКЕТИНГИ ВА МЕНЕЖМЕНТИ

Касб-ҳунар коллежлари учун ўқув қўлланма

Тошкент – «ILM ZIYO» - 2015

UO'K: 336.71 (075)
КВК 65.290-2
X-63

*Олий ва ўрта махсус, касб-ҳунар таълими илмий-методик
бирлашмалари фаолиятини мувофиқлаштирувчи Кенгаши
томонидан нашрга тавсия этилган.*

Мазкур ўқув қўлланмада банк маркетинги ва менежментининг ташкилий асослари, унинг бошқарув жараёнини таркиби, банк бошқаруви аппаратининг тузилиши, банк сиёсати ва банк соҳасида маркетингни қўлланилиши каби масалалар ёритилган. Шу билан бирга банкдаги молиявий менежмент бўйича айрим саволлар, яъни, банк хусусий капиталини, активларини, қарз маблағларини, пассивини, даромадларини, банк рискини, инвестиция ва кредит портфелини бошқариш масалалари кўриб ўтилган.

Ушбу ўқув қўлланма «Банк иши» мутахассислиги бўйича таълим олаётган коллеж талабаларига мўлжалланган. Шунингдек, банк ходимларига, тадбиркорларга ва барча банк маркетинги ва менежменти билан қизиқувчиларга ҳам хизмат қилади.

Тақризчилар: **О.Ю. Рашидов** – Тошкент давлат иқтисодиёт университети «Банк иши» кафедраси профессори, иқтисод фанлари доктори, профессор;
Қ.А. Шакаров – Тошкент Ахборот технологиялар университети «Менежмент» кафедраси доценти, и.ф.н., доцент.

КИРИШ

Бозор иқтисодиёти шароитида ҳамма тижорат ташкилотларининг фаолияти юқори даражали бошқарувни талаб қилади. Юқори даражали бошқарувсиз ташкилот олдиға қўйилган мақсадларға, рақобатбардошлиғига ва самарали фаолиятга эришиб бўлмайди.

“Менежмент” «ингл. management – бошқарув» сўзи ҳар хил талқин қилинади. Бир хил адабиётларда тор маънода «бозор иқтисодиёти шароитида ташкилотни бошқариш», бошқа адабиётларда «бозор иқтисодиёти шароитида ишлаб чиқаришни жами билимлар, тамойиллар, воситалар ва бошқариш шакллари билан бошқариш» каби кенг маънода талқин қилинади. Бундай талқин менежментнинг моҳиятини аниқроқ очиб беради. Ҳақиқатдан ҳам бозор иқтисодиёти шароитида бошқарув чуқур билимларға асосланган бўлиши лозим.

“Маркетинг” «ингл. market – бозор» сўзи XX-асрнинг бошларидангина кенг қўлланила бошланиб, у рақобат шароитида ишлаб чиқарувчиларнинг ўз товар ва хизматларининг сотилишини таъминлаш йўлидаги фаолиятини билдиради.

Тижорат банклари бозор муносабатларининг фаол элементи ҳисобланади. Банкларнинг асосий фаолият тури - бу бўш турган пул маблағларини тўплаш, кредитға йўналтириш ва аҳолини банк хизматларига бўлган эҳтиёжини қондиришдир. Шунинг учун ҳам тижорат банклари бир хўжалик субъекти бўлиб, ўз мижозларига турли банк хизматлари кўрсатади, яъни маблағ қуювчилардан банк ресурсини шакллантиради ва ушбу маблағлар билан қарз олувчиларни кредитлайди. Тижорат банкларининг асосий вазифаси кредиторлар ва қарздорлар ўртасида воситачилик қилишдан иборат, шу билан бирга банклар бошқа молиявий нобанк ташкилотларға нисбатан аниқ бир давлат иқтисодиётида барча пул маблағлари муомаласининг асосий қисмини таъминлайдилар.

Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида банкларни самарали бошқариш муҳим аҳамият касб этади. Банк маркетинги ва менежменти банк бошқарувини илмий тизимига, профессионал кадрларнинг маҳоратига, банк рискларини илғай олиш ва бартараф эта олиш ҳамда банк бозорини чуқур таҳлил қила олиш қобилиятиға асосланмоғи лозим.

Банк менежменти умумий ҳолатда банк фаолиятини стратегик ва тактик режалаштириш, таҳлил, мувофиқлаштириш, назорат қилиш, молиявий бошқарув, маркетинг фаолиятини бошқариш ҳамда банк операцияларини

амалга оширадиган персонални бошқариш билан боғлиқ муносабатларни бошқаришни ифодалайди. Бошқача қилиб айтганда, банк менежменти бу пул ресурсларини шакллантириш ва улардан фойдаланиш билан боғлиқ муносабатларини бошқариш, молиявий менежмент ва банк соҳасида банд бўлган персонални бошқаришнинг ўзаро бир-бирига боғлиқ йиғиндисидир.

Юқоридагилар баён этилган ушбу ўқув қўлланма талабаларни «Банк иши» ихтисосликларига тегишли бўлган тор масалаларнигина эмас, балки шу масалалар билан боғлиқ бўлган молиявий муаммоларни ҳам ҳал қила оладиган банк иши бўйича малакали мутахассис сифатида тайёрлашга кўмак беришни ўз олдига мақсад қилиб қўйган.

Ўшбу ўқув қўлланма «Банк маркетинги ва менежменти» фани бўйича республикамизда чиқарилаётган илк ишланмалардан бири саналади. Шу туфайли муаллифлар ушбу фанни ўрганишда юзага келиши мумкин бўлган танқидий мулоҳазаларни миннадорчилик билан қабул қилади.

1-боб

«БАНК МАРКЕТИНГИ ВА МЕНЕЖМЕНТИ» ФАНИНИНГ МАЗМУНИ ВА МОҲИЯТИ

1.1. «Банк маркетинги ва менежменти» фанининг моҳияти

Маркетингнинг моҳияти бўйича дунё олимларининг нуқтаи назарларини чуқур ўрганиб чиқиб, уни корхона хўжалик фаолияти, ташқи ва ички мафкураси, стратегия, тактика ва сиёсатининг етакчи соҳаси деб ҳисоблаймиз.

Банк маркетинги маркетинг соҳаларидан бири ҳисобланиб, кредит ресурслари бозорини ўрганиш, мижозларнинг молиявий ҳолатини таҳлил қилиш ва шунга асосланиб банкка маблағ қуйилмаларини жалб этиш, ҳамда банкнинг келгусидаги хатти-ҳаракатларини прогноз қилишга қаратилган бўлиши керак. Демак, *банк маркетинги* - бу банкнинг стратегия ва фалсафаси бўлиб, унга обдон тайергарлик кўрилишини, чуқур ва ҳар томонлама таҳлил қилинишини, ҳамда ҳамма бўлимларнинг, яъни улар қайси поғонадалигидан қатъий назар, фаол ишлашини талаб этади. Банк соҳасидаги маркетингнинг хусусиятлари, авваламбор, банк маҳсулотининг ўзига хослигидан келиб чиқади. Биздаги иқтисод бўйича адабиётларда ва амалиётда "банк маҳсулоти" атамаси бозор иқтисодиётига ўтиш даврида пайдо бўлиб, банк томонидан бажариладиган ҳар қандай хизмат ёки операцияни билдиради.

Товар ва хизматларни сотиш бозор шароитида ишлаётган ҳар қандай корxonанинг муҳим вазифаси ҳисобланади, чунки бусиз бизнес муваффақиятсизликка учраши муқаррар. Банк иши ҳам бундан мустасно эмас. Шу сабабли банк бошқармаси сиёсатининг мақсади ва ҳамма бўлимларининг фаолияти мижозларни жалб қилиш, ўз хизматлари сотиладиган соҳаларни кенгайтириш, бозорни эгаллаш ва олинадиган фойдани ўстиришга қаратилган. Бу банк маркетингининг муҳим аҳамиятга эгаллигидан далолат беради. Ҳозирги пайтда, банк хизматлари бозоридаги рақобат кескин кучайиши таъсирида банк маркетингининг мазмуни ва мақсади сезиларли даражада ўзгармоқда.

Ҳозирги даврда банк бозорида рақобат шу қадар кескинлашдики, омон қолиш учун банклар маҳсулот ва хизматларининг тўла мажмуини сотишга ўрганишлари зарур, яъни мижозга бир растанинг ўзида хизмат кўрсатадиган ўзига хос "банк универмаги" вужудга келтиришлари лозим. Банк операцияларининг диверсификацияси шунга олиб келдики, ғарбда банкларни "молиявий универмаг" деб атай бошладилар. Масалан, АҚШда америка банкларининг шундай реклама эълонлари пайдо бўлди: "Сизнинг банкингиз - сизга зарур бўлган маҳсулот ва хизматларнинг тўла мажмуига эга бўлган молиявий ташкилотдир".

Бугунги кунда тижорат банки мижозларга 200га яқин турли банк маҳсулот ва хизматларини таклиф қилишга қодирдир. Операцияларнинг кенг диверсификацияси банкларга ўз мижозларини сақлаб қолиш билан бирга уларнинг сонини кўпайтиришга ҳам имкон бермоқда. Замонавий банкларнинг фаолияти доимий равишда ўзгариб бормоқда. Бундай шароитда банк маркетингининг муҳим аспекти конкрет банк маҳсулоти ва хизматига таъриф

беришдир.

Банк маҳсулоти - бу конкрет банк ҳужжати (ёки гувоҳномаси) бўлиб, банк томонидан миждозга хизмат кўрсатиш ва операцияни ўтказиш учун тузилади. Бу вексель, чек, банк фоизи, депозит, исталган сертификат (инвестицион) ва ҳ.к. бўлиши мумкин. Банк хизмати – бу миждозга хизмат кўрсатиш бўйича амалга ошириладиган банк операцияларидир. Банк маҳсулоти ва банк хизматининг ўхшашлик томони шундаки, улар миждоз эҳтиёжини қондиришга қаратилган ва фойда олиш қобилиятига эга. Масалан, депозитлар бўйича тўланадиган банк фоизи банк маҳсулоти бўлиб, уни доимий равишда тўлаш эса банк хизмати ҳисобланади. Иккала ҳолда ҳам улар миждоз эҳтиёжини қондириб, даромад олишга хизмат қилмоқдалар. Яна бир мисолни кўриб ўтамиз, банк ҳисобини очиш - бу маҳсулот, мазкур ҳисоб бўйича хизмат кўрсатиш бу хизматдир. Лекин бу ҳолда маҳсулот ҳам, хизмат ҳам комиссия кўринишидаги даромад олишни кўзда тутуди. Яна шуни таъкидлаб ўтиш лозимки, кўпчилик ҳолларда банк маҳсулоти бирламчи характерга эга бўлади, банк хизмати эса - иккиламчи.

Банк маҳсулотлари ва хизматларининг турлари жуда кўп бўлиб, уларнинг кенг спектри АҚШ, Европа, Япония ва бошқа давлатларнинг деярли барча банклари томонидан таклиф этилади. Ушбу хизматларнинг рўйхати тез суръатлар билан ортиб бормоқда. Бу эса банкнинг маркетинг бўйича бажарадиган ишлари аҳамиятини кескин ортишига сабаб бўлди. Ҳозирги кунда ҳар бир банк бошлиғи ва мутахассиси маркетинг бўйича эксперт бўлиши лозим. Улар энди ўз эътиборини максимал даражада миждозлар эҳтиёжини қондиришга қаратмоқдалар.

Банк менежменти – бу банк иши ва банк тизимида банд бўлган ходимларни бошқаришнинг илмий тизимидир. Банк бизнесининг мақсади нафақат фойда олиш, балки банк қарзга олган қўйилмаларни йўқотишсиз сақлашдан ҳам иборатдир. Шу мақсадда фаолият юритиш банкка бўлган ишончнинг ортишига олиб келади.

Менежмент банк барқарорлигини асосий инструменти дур. Менежментнинг тўғри йўлга қўйилганлиги ҳар қандай ҳолатда банкни барқарорлигини таъминлайди. Банк менежменти қўйидагиларни ўз ичига олади:

1. Режалаштириш;
2. Таҳлил қилиш;
3. Тартибга солиш;
4. Назорат.

1. Режалаштириш: олдиндан банк фаолиятини, мақсадларга эришишни, тизимни такомиллаштиришни, ҳаражатлар ва даромадлари нисбати асосида унинг фаолиятини натижаларини олдиндан кўришга ёрдамлашади. Режалаштириш банк жорий ва преспектив режалари асосида тўзилади. Унда банк умумий вазибалари, стратегияси, тактикаси ва уларнинг бажарилиши ҳамда ихтиёрида бўлган ресурсларни бошқаришда катта аҳамият касб этади.

Режалаштириш кўп босқичли жараёндир. У ўзида банк ривожланиши истиқболларини жамлайди. Режалаштириш асосида бизнес-план тўзилади ва

маълум бир йўналишлари (кредит, инвестиция, депозит, фоиз ва ҳоказо сиёсатлар) бўйича оператив режалар тўзилади.

2. Таҳлил: таҳлил банкнинг умумий ва алоҳида фаолиятларини баҳолашга йўналтирилган. Таҳлил ҳақиқатда эришилган натижаларни режалаштирилган натижалари билан, ўтган давр натижаларини ва энг яхши банклар натижалари билан солиштириши асосида амалга оширилади. Таҳлил қилиш натижасида банк ривожланишига таъсир қилаётган салбий ва ижобий омиллар, йўқотишлар, ишламаган резервлар режадаги камчиликлар ва қарор қабул қилишдаги омадсизликлар аниқланади.

Таҳлилнинг асосий йўналишлари кўйидагилардан иборатдир:

- банк фаолияти ҳажмий кўрсаткичлари динамикасини баҳолаш: Бунда активлар, депозитлар, капитал, кредитлар, даромадлар баҳоланади. Баҳоланган кўрсаткичлар бошқа банкларнинг шундай кўрсаткичлари билан таққосланади. Бу эса банкнинг бошқа банклар ўртасидаги рейтингни аниқлашга ёрдам беради. Бу баҳолаш асосида банкнинг ривожланиши стратегиялари белгиланади.

- ресурслар базасини баҳолаш: Бундай баҳолаш ресурсларнинг ҳажми, структураси ва кўпайишини кўрсатади (ўз капитали, депозитлар, банклар ўртасидаги кредитлар). Таҳлил банкнинг ресурсларини классификациялаш асосида ва бошқа банкларнинг шу кўрсаткичлари динамикасини таққослаш асосида амалга оширилади. Бундай таҳлил тури банкларда депозит сиёсатини ишлаб чиқишда ишлатилади.

- банк активлар ҳолатини баҳолаш: Бундай баҳолашда банк активларининг ҳажми, структураси ва кўпайиш тенденцияси кўрилади. Таҳлил банк активларининг классификацияси, таркиби, кўрсаткичлари, ҳисоби асосида қилинади ва бошқа банкларни шу кўрсаткичлари билан солиштирилади.

Бундай таҳлилнинг натижалари банкнинг инвестицион ва кредит сиёсатини ишлаб чиқишда асос бўлади.

- банк ликвидлигини баҳолаш: Бунда таҳлил молиявий коэффициентлар асосида қилинади ва коэффициентларнинг ўзгариши, белгиланган чегаралари билан таққосланади ва таъсир қилувчи омиллар ўрганилади.

Бундай таҳлил натижалари банк ликвидлигини бошқариш стратегиялари ва натижаларини белгилашда ёрдам беради.

- банк даромадлигини баҳолаш: Бунда таҳлил банк баланси ҳамда даромад ва ҳаражатлар ҳисоботи асосида амалга оширилади. Таҳлил қилиш жараёнида банк даромадлигини ҳарактерловчи кўрсаткичлар, активлардан самарали фойдаланишни кўрсатаётган кўрсаткичлар, банк даромадлар ва ҳаражатлари структурасининг ҳажми ва сифатини кўрсатаётган кўрсаткичлар тизимси асосида ҳисобланади.

Бундай таҳлил банк даромадлигини бошқариш методларини ишлаб чиқишда асос бўлади.

Тижорат банклари фаолиятида юқорида кўрсатилиб ўтилган таҳлил турларидан ташқари кўйидаги кўрсаткичлар ҳам таҳлил қилинади:

- банк кредит портфелининг таҳлили;
- қимматли қоғозлар портфелининг таҳлили;
- миждозларнинг кредитга қобиллигини таҳлили;

- ўз капитали етарлилигини таҳлили;
- фоизлар маржасининг таҳлили ва ҳ.к.

Бундай таҳлил натижаларидан умуман банк фаолиятида юзага келадиган ресурсларни бошқариш сиёсатини ишлаб чиқишда қўлланилади.

3. Тартибга солиш: Банк менежменти тизимида тартибга солишнинг ўзига хос хусусияти банк фаолияти устидан давлат назоратидир. Чунки банк бировнинг пуллари катта ҳажмида оборотга жалб қилувчи муассаса сифатида фаолият юритади. Бу эса энг юқори рискли фаолият ҳисобланади.

Рискни олдини олиш мақсадида давлат лицензиялашга, фаолият кўрсатишдаги чегараларга, капиталнинг етарлигига, ликвидлилигига, мажбурий резервларни шакллантиришга талаблар ўрнатади. Банк ичидаги тартибга солиш тизимси давлат назорат органлари томонидан қўйилган талаблар ва нормативларнинг бажарилишига қаратилади.

4. Назорат: Банк фаолиятида назорат иккига бўлинади: ташқи ва ички.

Ички назорат банк менежментининг бир қисми бўлиб, уни банкнинг ўзи ташкил қилади. Унинг функцияларини ваколатли менежерлар ва ички аудит органлари бажаради. Ички назоратни асосий мақсади банк фаолиятига салбий таъсир қилувчи омилларини оператив тарзда топиш тизимсини яратиш ва уларни четлаштириш ҳамда камчиликларини йўқотишдир.

Ташқи назорат ички назорат билан чамбарчас боғлиқ бўлиб, у асосан давлат қонунлари ва нормативларини бажарилиши устидан назорат қилади.

Банк менежментининг моҳияти бошқариш тизимида акс этади.

Банк менежменти – бу бозор иқтисодиёти шароитида банкни бошқаришдир. У ўзини-ўзи бошқаришнинг акс эттирувчи аниқ белгиланган мақсадларга эришишга йўналтирилган профессионал фаолиятдир. Унда ўз функциялари, тамойиллари ва методларидан келиб чиққан ҳолда банк ва меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланилади.

Банк менежментининг асосий тамойиллари бўлиб қўйидагилар ҳисобланади:

- бозор талаб ва таклифига қараб банк фаолиятини йўналтириш. Бунда банк таклифларни ва хизматларни шундай йўлга қўйиши керакки у талаб қилингандан режалаштирилган даромадни олиб келсин;
- ҳаражатларни камайтириш ва оптимал натижаларга эришиш учун доимо банк фаолиятини самарадорликка йўналтириш;
- банкнинг мақсадларини, вазифаларини ва программаларини кредит, депозит ва қимматли қоғозлар ва фоиз бозорларидаги ҳолатга қараб ўзгартириш;
- банк ва унинг филиаллари фаолиятининг охириги натижаларини ҳисоби;
- фаолияти давомида тўғри қарор қабул қилишда ҳар доим замонавий ахборот базаларидан фойдаланиш (компьютер сети, валюта фонд биржалари ва бошқа молия кредит институтлари билан алоқада бўлиш);
- ходимларни тўғри танлаш ва улардан самарали фойдаланиш.

1.2. Банк менежментининг тузилмаси ва вазифалари

Банк менежменти умумий кўринишда банк фаолиятини стратегик ва тактик режалаштириш, таҳлил қилиш, бошқариш, назорат қилиш, молия ва маркетинг фаолиятини бошқариш, банк операцияларини амалга оширувчи ходимларни бошқариш билан боғлиқ муносабатларни бошқаришдан иборат. Бошчақа сўзлар билан айтганда, бу – пул ресурсларини шакллантириш ва улардан фойдаланишга оид муносабатларни бошқариш, яъни молиявий менежмент билан банк соҳасида банд ходимларни бошқаришнинг ўзаро бир-бирига боғлиқ йиғиндиси. Тижорат банкида банк менежментининг молиявий менежмент ва персонални бошқаришга ажратилиши банк менежментининг бошқарув таъсири йўналтирилган объект тузилмаси билан белгиланади. Шунинг учун уни банкни ичидан бошқариш бўйича фаолият сифатида қараш мумкин бўлиб, бу фаолият биринчи галда давлат назорат органлари томонидан белгиланган талаблар ва нормативларга риоя этилишига қаратилган (1.1-жадвалга қаранг).

1.1-жадвал

Молиявий менежмент
1. Активлар ва пасивларни бошқариш
2. Ликвидлиликни бошқариш
3. Хусусий капитални бошқариш
4. Қарз капиталини бошқариш
5. Банк рискларини бошқариш
6. Кредит портфелини бошқариш
7. Ички банк назоратини ташкил қилиш
Персонални бошқариш
1. Меҳнатни ташкил қилиш ва меҳнатга ҳақ тўлаш тизимини таъминлаш
2. Ходимларни танлаш ва жойлаштиришни ташкил қилиш
3. Ходимларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш тизимини ташкил қилиш

Банк - бу хусусий ва қарз капиталини бошқаришни амалга оширувчи ташкилот.

Бу капитал ошиб борувчи қиймат ёки уни ошириш нуқтаи назаридан қаралади. Капиталнинг бошқача тушунчалари ҳам бор, масалан, “инсоний капитал” одамлар ўртасидаги ижтимоий-иқтисодий жараёнларда уларнинг умумий фаолияти муваффақиятини белгилаб берувчи муносабатлар позициясидан қаралади. Инсоний капитални бошқариш – бу кредит ташкилотини бошқариш жараёнида инсонга бўлган муносабат бўлиб, у якуний натижа ёки ташкилотнинг ўз мақсадларига эришишдаги одамларнинг ролини тушунишга асосланади. Банк учун бу фойда, ликвидлилик, барқарорлик, имиж ёки бошқа ўлчамлар бўлиши мумкин, уларни банк ўзининг жамиятдаги миссияси ёки фалсафасидан келиб чиқиб белгилайди. Банк менежменти соҳаси пул оқимларини оқилона бошқариш ҳамда банк ходимлари билимлари ва тажрибасидан тижорат банкининг самарали менежментининг зарурий шарти

сифатида фойдаланиш бўйича жараёнларни қуришни қамраб олади. Шунинг учун инсоний капитални бошқариш хусусий ва қарз капитални бошқариш билан узвий боғлиқ бўлиб, унинг банк ва мижозлар манфаатлари йўлида самарали фойдаланилишини таъминлайди. Схематик тарзда банк менежментининг асосий вазифалари 1.2-жадвалда келтирилган.

1.2-жадвал

Вазифалар	Ҳал этиладиган вазифалар мазмуни
Банк сиёсати	1. Асосий вазифаларни қўйиш, банк фаолиятининг асосий мақсадларини ажратиш
	2. Банк фаолиятининг асосий мақсадларига эришилишини таъминловчи комплекс дастурлар ва лойиҳаларни ишлаб чиқиш
	3. Банк фаолиятини бошқариш методологиясини ишлаб чиқиш
	4. Банкни ривожлантириш бўйича танланган сиёсатга мувофиқ банкларнинг ташкилий тузилмасини ишлаб чиқиш
	5. Банк персоналини бошқариш стратегияси: <ul style="list-style-type: none"> • ходимлар ишини ташкил қилиш соҳасида; • ходимлар иши самарадорлигини аниқлаш соҳасида; • ходимларни мотивациялаш соҳасида; • ходимлар инновацион салоҳиятини рағбатлантириш соҳасида; • ходимларни илгари суриш соҳасида.
Банк маркетинги	1. Банк хизматларининг мавжуд ва потенциал бозорларини аниқлаш
	2. Аниқ бозорларни танлаш ва банк мижозлари эҳтиёжларини аниқлаш
	3. Мавжуд банк хизматларини ривожлантириш ва янгиларини яратиш учун узоқ ва қисқа муддатли мақсадларни белгилаш
	4. Янги хизмат турларини амалиётга жорий этиш ва жорий этиш дастурининг банк томонидан бажарилишини назорат қилиш
Банк маҳсулотларини яратиш	1. Банк фаолияти жараёнида унинг мавжуд ва мавжуд мижозлари эҳтиёжларини қондириш учун пул маблағлари ҳолати, хоссалари ва шаклларини ўзгартириш усулларини ишлаб чиқиш
	2. Мижозларга хизмат кўрсатишнинг янги банк технологияларини жорий этиш
Банкнинг мижозлар базасини	1. Мижозларнинг жалб қилинган гуруҳлари (хўжалик субъектлари, давлат муассасалари, жисмоний шахслар) учун банк хизматлари бозорининг ўзлаштирилган

шакллантириш, мижозларга хизмат кўрсатиш, хизматларни сотиш	бўғинларида (кредит, операцион, инвестициявий, трастли) позицияларни мустаҳкамлаш
	2. Янги банк хизматлари бозорларини ўзлаштириш
	3. Банкнинг рақобатбардошлигини ошириш, унинг ресурс базасини кенгайтириш, даромад келтирувчи қўшимча пул оқимларини яратиш
	4. Фойда олиш
Иқтисодиёт ва молия	1. Капитални кўпайтириш
	2. Фойда ва ликвидликни бошқариш
	3. Бошқарувни мукофотлашни максималлаштириш
	4. Банк ривожланиши барқарорлигини таъминлаш
	5. Молиявий қарорларни асослаш
	6. Банк сарф-харажатларини бошқариш
Ахборот-таҳлил таъминоти	1. Молиявий операцияларни режалаштириш ва амалга оширишнинг ахборот-таҳлил тизимини яратиш
Маъмурлаш	1. Банкнинг ташкилий тузилмасини, ходимлар таснифи ва малакасини танланган банкни ривожлантириш стратегиясига мослаштириш

Банк менежменти - бу тижорат банкининг ўз функцияларини бажариши жараёнларини бевосита бошқариш билан боғлиқ амалий фаолият. Ушбу жиҳатдан банк менежменти бошқарув объекти: актив ва пассив операциялар, ҳисоб-китоб-касса операциялари, меъёрий молиявий-иқтисодий кўрсаткичларни бажариш, ички банк аудити ва назорат ва ҳ.к.га бошқарув таъсирларини ишлаб чиқиш тизими сифатида майдонга чиқади.

Маълумки, банкнинг асосий вазифаси – пул маблағларининг кредиторлардан қарз олувчиларга ва сотувчилардан харидорларга ўтиши жараёнида воситачилик қилиш. Банк ва миқознинг иқтисодий манфаатлари тўлиқ мос келмаслиги шу билан изоҳланадики, банк ўзининг иқтисодий табиатига кўра молиявий воситачи бўлиб, иқтисодиётда пул оқимларига хизмат кўрсатилишини таъминлайди ҳамда жалб қилинган пул маблағларининг мулкдори эмас, миқоз эса, одатда, ишлаб чиқарилган товарлар ва хизматлар эгаси ҳисобланади, улар асосан моддий асосга эга. Иқтисодиётнинг реал секторига инвестициялар ва айланма маблағларнинг молиялаштирилиши керак, банклар эса ишлаб чиқариш активлари ҳажмларининг оширилишидан манфаатдор. Тижорат банки бозор иқтисодиётида ўзининг функцияларини амалга ошириши учун ушбу иккита мақсад ўзаро боғланган бўлиши лозим.

Юқорида айтиб ўтганимдек, тижорат банки ва миқознинг иқтисодий манфаатлари тўлиқ мос келмайди – улар фақат айрим нуқталарда кесишиши мумкин. Шунинг учун эркин бозор иштирокчилари истеъмолчиларга таклиф этадиган маҳсулотлар ва банк хизматлари ўртасида тесқари алоқани таъминлаш учун банк менежментига тижорат банкининг ташқи муҳити билан тесқари алоқани ўрнатиш функцияси юклатилади.

Кредит ташкилоти ўз фаолиятини олиб бораётган ташқи шароитларнинг доимий ўзгариб туриши тижорат банки томонидан тегишлича таъсирни тақозо этади. Бу – молиявий ва макроиктисодий сиёсатни чуқур таҳлил қилиш, қўшимча маҳсулот яратишнинг янги усуллари излаш бўйича тадқиқотлар олиб боришдир (сўмнинг алмаштириш курслари бўйича оддий операциялар ва ўйинлар ҳисобга кирмайди). Банклар доим бозорнинг, мижозларининг, банкдан ташқари молия ташкилотларининг ўзгариб турувчи талабларига ҳамда нархдан ташқари рақобатнинг кескинлашувига таъсир кўрсатиши лозим. Банк ўз фаолиятининг банк маҳсулотлари ва хизматларини ишлаб чиқиш ва сотиш бўйича янги йўналишларини муттасил шакллантириб боришда муайян қийинчиларга муқаррар учрайди, улар банкнинг функционал бўлинмалари ўртасида талаб даражасидаги ўзаро таъсирлашувнинг, улар ўртасида ахборот алмашинувининг ҳамда улар саъй-ҳаракатларини мувофиқлаштиришнинг йўқлиги билан боғлиқ. Айнан банк бўлинмалари ўртасидаги ўзаро таъсирлашувнинг йўқлиги туфайли унинг асосий сифат параметрлари ва кўрсаткичлари ёмонлашади, стратегик қарорлар қабул қилиш жараёнлари мураккаблашади, танланган ечимлар афзалликлари ва камчиликларини баҳолаш қийинлашади. Шунинг учун банк менежментининг асосий вазифаси – бу замонавий тижорат банкидек мураккаб динамик тизимнинг кўплаб элементлари ўртасидаги таъсирлашувни оптимал даражада ташкил қилиш билан боғлиқ муносабатлар тизимини яратиш, шунингдек унинг амал қилиши учун оптимал режимларни аниқлашдир. Шу муносабатда банк менежменти муносабатлар тизими сифатида молиявий-иктисодий, таркибий-функционал ва функционал-технологик параметрларнинг ўзаро алоқасидан иборат.

Бошқача қилиб айтадиган бўлсак, банк менежменти:

- молиявий-иктисодий (МИ) кўрсаткичларнинг;
- банк олдида турган вазифаларнинг бажарилиши учун жавобгар ташкилий тузилманинг (ТТ);
- банк маҳсулотларини функционал-технологик (ФТ) бошқаришнинг ўзаро алоқадор ва ўзаро бир-бирига бўйсунадиган тизимли параметрларини ташкил қилади.

Тизимли параметрларни ранжирласак, улар ўртасидаги ўзаро боғлиқлик ва бўйсинувни қуйидагича ифодалаш мумкин: МИ – ТТ – ФТ.

Пул оқимларини шакллантириш ва улардан фойдаланиш, мижозларга хизмат кўрсатиш бизнес-жараёнларининг реинжиниринги, тижорат банкининг ҳолати ва фаолиятини таҳлил қилиш вазифаларини комплекс бажаришга боғлиқ оптимал муносабатларни қуриш бўйича комплекс технологияларни ишлаб чиқиш ва амалга ошириш жараёнлари бошқарув тизими томонидан олиб борилади ва бу “молиявий менежмент” номини олган.

1.3. Банк менежменти тизими ва таркиби

Тарихий тараққиёт давомида банклар маблағларни йиғиш, сақлаб бериш, кредит-ҳисоб ва бошқа турли хил воситачилик операцияларини бажариб келганликлари сабаб, банклар кредит муассаса бўлиб, фойда олиш мақсадида

банк барча рискларни ўзига қабул қилган ҳолда операцияларини амалга оширадilar. Ўзбекистон Республикасининг 1996 йил 26 апрелда қабул қилинган «Банклар ва банк фаолияти тўғрисида»ги Қонунунинг 1-моддасига асосан «Банк – тижорат ташкилоти бўлиб, банк фаолияти деб ҳисобланадиган қуйидаги фаолият турлари мажмуини амалга оширадиган яъни:

- юридик ва жисмоний шахслардан омонатлар қабул қилиш ҳамда қабул қилинган маблағлардан таваккал қилиб кредит бериш ёки инвестициялаш учун фойдаланиш;

- тўловларни амалга ошириш билан шуғуланувчи юридик шахсдир.

Демак, банк барча рискни ўз зиммасига олиб, юридик ва жисмоний шахсларнинг пул маблағларини жалб қилиб, банк ресурсларини ташкил қилган ҳолда, бу маблағларни муддатлилик, қайтариб беришлик, тўловлилик ва таъминланганлик шартлари асосида ўз номидан жойлаштиради, ҳамда юридик ва жисмоний шахслар ўртасидаги ҳисоб-китоб ва воситачилик операцияларини олиб борувчи кредит муассаса ҳисобланади.

Баъзи адабиётларда «банк-бу корхона», деб ҳам изоҳ берилади. Маълумки, банк яхлит олинган корхона сифатида ишлаб чиқариш жараёнини амалга оширмайди. Тижорат банкларининг фаолиятини корхона фаолиятига шу жиҳатдан ўхшатиш мумкинки, тижорат банклари ҳам корхоналар сингари ўз фаолиятини ўз даромадини кўпайтиришга қаратади, лекин корхоналар фаолиятидан фарқли равишда банклар шу асосида биринчидан, ўз таъсисчилари – акциядорларининг манфаатларини, иккинчидан, ўз мижозларининг манфаатларини ҳимоя қилишни таъминлайди.

Тижорат банкларига бизнинг фикримизча шунчаки «корхона» эмас, балки «махсус корхона» деб қараш зарур. Чунки тижорат банклари ссуда капитали ҳаракатини амалга оширади ва шу асосда банк ўз акциядорларига, пайчиларига фойда олишни таъминлайди.

Тижорат банклари банк тизимининг муҳим бўғини бўлиб, кредит ресурсларининг асосий қисми шу банкларда йиғилади ва бу банклар ҳуқуқий, жисмоний шахсларга ўз хизматларини кўрсатадилар.

Банк бу шундай корхонаки, унда хом-ашё бўлиб депозит ва қўйилмалар ҳисобланса, охирги товар – бу берилган ссудалардир. Депозит ва қўйилмалар жалб қилинган қарз маблағлари, берилган ссудалар эса жойлаштирилган маблағлар бўлиб ҳисобланади.

Банкнинг асосий фаолияти воситачилик билан боғлиқ бўлиб, у пул маблағларини қарз берувчидан қарз олувчиларга ўтказиш билан боғлиқ бўлган операцияларни бажаришдан иборат. Банклар билан бир қаторда пул маблағлари ҳаракатини бошқа молиявий ва кредит ташкилотлари, инвестицион фондлар, суғурта компаниялари ҳам амалга оширадilar. Бироқ, банкнинг молиявий рискларнинг субъекти сифатида юқорида келтирилган бошқа субъектлар фаолиятидан фарқ қиладиган иккита ўзига хос хусусияти мавжуд:

- биринчидан, банклар фақат улар учун хос бўлган қарз мажбуриятларини (депозитлар, омонат сертификатлари ва бошқалар) чиқарадилар ва бу йўл билан йиғилган маблағларни бошқа субъектлар томонидан чиқарилган қимматли қоғозлар ва қарз мажбуриятларига жойлаштирадilar. Банкнинг бу хусусияти

молиявий брокер ва диллерлар фаолиятдан фарқ қилади, чунки улар молия бозорида ўз қарз мажбуриятларини чиқармасдан фаолият кўрсатадилар;

- иккинчидан, банклар жисмоний ва юридик шахслар олдида миждозларнинг пул маблағларини ҳисобварақларига қўйиш ва жамғарма ўтказиш, депозит сертификатларини чиқариш ва бошқалар орқали қатъий белгиланган қарз мажбуриятларини оладилар. Қатъий белгиланган қарз мажбуриятлар билан фаолият кўрсатиш банклар учун рискли ҳисобланади, чунки банклар ўз кредиторлари олдида олган мажбуриятларини тўлиқ бажаришлари лозим. Инвестицион фондлар эса ўз активлари ва пассивларининг қиймати ўзгариши билан боғлиқ рискларни ўз акциядорлари зиммасига юклайдилар.

Ўзбекистон Республикасида тижорат банкларини ташкил этиш ва уларнинг фаолиятини олиб бориш «Банклар ва банк фаолияти тўғрисида»ги Қонунга асосланади. Юқорида қайд этилган қонунга асосан Ўзбекистон Республикасида банклар универсал фаолиятни амалга оширадилар. Аниқроқ қилиб айтадиган бўлсак, турли хилда кредитлар бериш, қимматли қоғозлар ва хорижий валюта олди-сотдиси билан шуғулланиш, бўш турган пул маблағларни жалб этиш, ҳисоб-китобларни амалга ошириш, кафолат ва гарантиялар бериш ва ҳоказолар тижорат банкининг асосий фаолият турларидан ҳисобланади.

Бозор иқтисодиёти шароитда банкларнинг роли, уларнинг иқтисодиётга таъсири ўсиб бормоқда. Кредит муассасалари аҳоли, корхона, ташкилотлар, компанияларнинг бўш пул маблағларини йиғиш ва жойлаштиришдан ташқари, корхоналарнинг хўжалик фаолиятини такомиллаштиришга ёрдам беради ва корхоналар фаолиятини кузатиб бориши мумкин.

Банклар ва унинг кредити ёрдамида мавжуд капитал тармоқлар ўртасида, ишлаб чиқариш ва муомала соҳаси ўртасида, тақсимланади ва қайта тақсимланади.

Саноат, транспорт, қишлоқ хўжалиги соҳасида қўшимча инвестицияга бўлган талабларни молиялаштириб, банклар халқ хўжалигида прогрессив ютуқларга эришишни таъминлаши мумкин.

Тижорат банкларининг иқтисодий роли унинг фаолият доирасининг кенг бўлишига олиб келади. Бу сабабли тижорат банклари қуйидаги функцияларни бажаради:

- вақтинча бўш турган пул маблағларни йиғиш ва уларни капиталга айлантириш;

- корхона, ташкилотлар ва аҳолини кредитлаш;

- иқтисодиётда ҳисоб-китоблар ва тўловларни амалга ошириш;

- молия-валюта бозорида фаолият кўрсатиш;

- иқтисодий-молиявий ахборотлар бериш ва маслаҳат хизматларини кўрсатиш ва бошқалар.

Банклар бўш пул маблағларини йиғиш ва уларни капиталга айлантириш функциясини бажара туриб мавжуд бўш пул даромадлари ва жамғармаларини йиғади. Жамғарувчи (бўш пул маблағ эгаси) ўз маблағларини банкга ишониб топширгани учун ва банк бу маблағлардан фойдалангани учун маълум фоиз

ҳисобида даромад оладилар. Бўш пул маблағлари ҳисобидан ссуда капитали фонди вужудга келади ва бу фонд иқтисодиёт тармоқларини кредитлаш учун ишлатилади.

Тижорат банкининг бўш турган маблағларни жалб этиш уларни капиталга айлантириш функцияси асосий функциялардан ҳисобланиб, жалб этилган маблағлардан даромад қарз маблағларига бўлган талаб ва таклиф асосида шаклланади.

Банкнинг воситачилик операциялари бозор иқтисодиёти тизимини ривожлантириш борасида банк ўз фаолиятида риск ва ноаниқликнинг олдини олишга шароит яратади. Пул маблағлари банк воситачилигисиз ҳам кредитор ва қарз олувчи орасида муомалада бўлиши мумкин, аммо бу билан маблағларни йўқотиш билан боғлиқ риск даражаси ошади ва маблағларни ўз вақтида қайтариб бериш муаммолари юзага келади. Бу муаммоларнинг юзага келиши шундан иборатки, кредитор ва қарз олувчи бир-бирови ҳақида етарли даражада маълумотга эга эмаслиги, маблағларга бўлган талабнинг таклиф билан доимо миқдоран ва бир вақтда тенг эмаслигидадир. Тижорат банклари маблағларни депозитга жалб этиши, ссуда бериши мумкин. Банк ўз активлари бўйича кенг диверсификация усулини қўллаб омонатларни қайтара олмаслик rischi даражасини камайтириши мумкин.

Иқтисодий тизимни қайта қуриш учун асосан ва биринчи галда ички хўжалик жамғармаларига таяниш лозим. Тижорат банки молия бозорига кредит ресурсларига талаб билан кирар экан, нафақат иқтисодиётда мавжуд бўлган барча жамғармаларни максимал даражада йиғишга, балки жорий истеъмолни чегаралаш билан жамғармани шакллантиришга самарали таъсир кўрсатмоғи лозим. Жамғарма маблағларни шакллантиришда тижорат банкларини депозит сиёсатининг таъсири катта. Омонатчиларга юқори фоизлардан ташқари, банк кредитларига юқори кафолат ва ишонччилик керак. Омонатларни кўйишда хавфсизлик билан бир қаторда миждоз тижорат банки фаолияти тўғрисида етарлича маълумотга эга бўлиши ва бу билан у банкни молиявий аҳволига баҳо бера олиши мумкин.

Тижорат банклари фаолиятида асосий ўринини корхона, ташкилотларни, аҳолини ва турли субъектларни кредитлаш эгаллайди. Кредитлаш жараёнини ташкил қилишда банк молиявий воситачи ролини ўйнайди. У бўш турган маблағларни жалб қилади ва ўз номидан миждозларга вақтинча фойланишига беради. Банк кредити ҳисобидан иқтисодиётнинг муҳим тармоқлари – саноат, қишлоқ хўжалиги, савдо ва бошқалар молиялаштирилади ва ишлаб чиқаришни кенгайтиришга асос бўлади.

Тижорат банклари шартнома асосида бир-бирларининг маблағларини депозит, кредит шаклида жалб этишлари, жойлаштиришлари, ўз уставларида кўрсатилган бошқа ўзаро операцияларни амалга оширишлари мумкин.

Миждозларга кредит бериш ва ўз зиммасига олган мажбуриятларни бажариш учун маблағ етишмай қолган тақдирда тижорат банклари кредит ресурслари олиш учун Марказий банкка мурожат қилишлари мумкин.

Тижорат банклари операциялари бўйича фоиз ставкалари уларнинг ўзлари томонидан мустақил белгиланади. Аммо бу ставкалар давлат пул-кредит

сиёсатининг бош йўналишларида белгилаб бериладиган фоиз ставкалари сиёсатига асосланган бўлиши лозим.

Бозор иқтисодиётига ўтиш даврида қимматли қоғозлар бозорининг яхши тараққий этмаган босқичларида иқтисодиётда мавжуд бўлган асосий молиявий ресурслар банкларга омонатларни жалб қилиш орқали амалга оширилади.

Банкларнинг кейинги функцияси бу мустақил субъектлараро тўлов операцияларини амалга ошириш функциясидир. Режали иқтисодиёт даврида барча тўловлар бир давлат банки орқали амалга оширилган, ҳисоб-китобларни бундай тизимида тўловларни амалга оширишда давлат ўзи кафил бўларди. Мустақил тижорат банк тизимини шакллантириш ҳисоб-китоб тизимини ажралишига олиб келади ва банклар ўз зиммаларига оладиган риск даражасини кўпайтирди. МФО ҳисобварақаларидан фойдаланган ҳолда амалга ошириладиган ҳисоб-китоблар ўрнига банклараро ҳисобнинг корреспондент счетларга ўтиши ҳам риск даражасини кўпайишига олиб келди. Бундай шароитда тижорат банклари мижозлар ҳисоб-китоблар бўйича тўловларни ўз вақтида амалга оширишилиши бўйича масъулдир.

Бозор иқтисодиётига асосланган барча мамлакатларда тижорат банклари иқтисодиётининг тўлов механизмида етакчи ўрин тутади.

Банкнинг устав капитали акциялар номинал қийматини пасайтириш ёки акциялар умумий сонини қисқартириш, жумладан, кейинчалик уларни тўлаш шарти билан сотиб олиш орқали камайтирилиши мумкин.

Банк фаолияти – бу жами банк операцияларини ва бу операцияларни бажаришда керакли ресурслар, хизматлар ва ахборотлар билан таъминлаш фаолиятидир. Банк ўз мақсадларига эришиш йўлида доимо янги воситаларни жалб қилиш ва улардан фойдаланиш имкониятларини қидириши лозим. Банк минимум ҳаражат қилиб, самарали ва юқори даражаларга эришиш йўллари топиш лозим.

Банк менежмент тизими икки блокка (1-жадвал) бўлинади:

- молиявий менежмент;
- персонални бошқариш.

Молиявий менежмент банк мақсадлари ва вазифаларига мос ҳолда пул ресурслари ҳаракатини, уларни шакллантиришни ва жойлаштиришни бошқаришни камраб олади.

Молиявий менежментнинг асосий йўналиши бўлиб банк сиёсати, банк маркетинги, актив ва пасивларни бошқариш, банк ликвидлигини бошқариш ва ҳоказолар ҳисобланади.

Молиявий менежментнинг ўзига хос характери шундан иборатки, ягона банк тизимида иқтисодий ходисаларни бошқаришнинг ягона бошқариш технологиясининг йўқлигидир. Чунки молия бозорида рақобатнинг мавжудлиги сабабли ҳар бир банк ўз сиёсатини ўзи ишлаб чиқади. Доимий ўзгарувчан иқтисодиётда банкдан банк ишидаги усулларни саралашни ва такомиллаштиришни талаб қилади.

Персонални бошқариш банк менежменти тизимининг иккинчи қисми бўлиб ҳисобланади. Персонални бошқариш ишчиларнинг билимларини ва

тажрибаларини самарали ишлатишга йўналтирилган. Бу молиявий менежментининг самарали бошқаришнинг асосий шартидир.

Персонални бошқариш ўз ичига меҳнатни мотивлаштиришни ва ходимлар меҳнатини таҳлил қилишни, меҳнат ҳақи механизмини кенгайтиришни ва тақсимлашни, назоратни ташкил қилишни, коллективдаги муомала муносабати тамойилини йўлга қўйишни қамраб олади.

Персонални бошқаришда илмий асос бўлиб психология ва ишбилармон этикаси ҳисобланади. Ҳар бир ишчи билан тил топишга бу асослар ёрдам беради.

1.3-жадвал

Банк менежменти тизими

Молиявий менежмент	Персонални бошқариш
<ul style="list-style-type: none"> • Банк сиёсати • Актив ва пасивларни бошқариш • Ликвидлиликни бошқариш • Фойдани бошқариш • Ўз капитални бошқариш • Кредит бўлимини бошқариш • Банк рискларини (валюта, фоиз ва х.к.) бошқариш • Информацион тизимини ташкил қилиш. 	<ul style="list-style-type: none"> • Меҳнатни мотивацияси • Банкнинг ташкилий тузилмаси • Кадрларни жойлаштириш • Кадрларни таёрлаш ва қайта таёрлаш тизими • Назоратни ташкил қилиш • Лавозимга кўтариш тизими • Коллективдаги муомала тамойили

Банк менежментини баҳолаш катта аҳамиятга эгадир. Чунки бошқарувчи орқали банкнинг умумий банк тизимидаги рақобатбардошлиги таъминланади.

Қўйидаги ҳоллардан менежментнинг нотўғри йўлга қўйилганлигини кўриш мумкин:

- банк бошқарувчиси ва унинг ходимларини банк бошқарувида лаёқатсизликлари туфайли йўл қўйилган техник хатоларида;
- банклараро кредитларни жалб қилиш орқали ҳосил бўлган қийин молиявий аҳволини беркитиш;
- активлар ва йўқотишларнинг реал ҳолатини беркитиш орқали ҳисоботлар тузиш;
- тўғридан-тўғри алдаш ва фирибгарлик.

Нотўғри менежментни тартибга солиш давлат назорат органларининг вазифасидир. Улар бошқаришни йўлга солишда менежерларни алмаштириш, банкни ёпиш ёки қайта ташкил қилиш ҳуқуқига эгадирлар.

1.4. Маркетинг, банк менежментининг бир қисми сифатида

Бугунги кунда жуда катта ўзгаришлар юз бермоқда. Бозор иқтисодиётига ўтиш ғояси тарафдорлари тобора кўпайиб бормоқда. Банк соҳасига қизиқиш ортмоқда. Тижорат банклари ташкил этилмоқда, мавжудлари йириклашиб, рақобатга бардош беролмаганлари йўқ бўлиб кетмоқда. Бошқа молия институтлари ҳам яратилмоқда. Замонавий банк соҳаси – бу ҳар қандай давлат

миллий хўжалигининг муҳим соҳасидир. Сўнгги йиллардабу соҳа жуда катта ўзгаришларга учради. Америкалик тадқиқотчилар юз бераётган ўзгаришларни “молиявий инқилоб” деб таърифламоқдалар. Банк тизимининг барча қисмлари ҳам ўзгариб бормоқда. Бунда банк тизимларидаги динамик силжишлар жиддий ўзгаришлар билан белгиланади.

Замонавий маркетинг мутахассислар томонидан максимал фойда олиш мақсадида бозорни ва мижозларнинг ҳақиқий эҳтиёжларини комплекс ўрганиш асосида банк (фирма)нинг товарлар ишлаб чиқиш, ишлаб чиқариш ва сотиш, хизматлар кўрсатиш бўйича бутун фаолиятини ташкил қилиш тизими сифатида қаралади.

Ҳақиқий банк тизимининг яратилиши тижорат банклар томонидан замонавий маркетинг усуллари ва йўлларини жорий этиш заруратига олиб келди. Банк фаолиятининг интернационаллашуви ва универсаллашуви, хорижий банклар билан рақобатнинг кучайиши, шунингдек банкдан ташқари муассасалар: суғурта, брокерлик ташкилотлари, турли фондлар, савдо-саноат ва молиявий корпорациялар шаклида банк рақобатчиларининг пайдо бўлиши ҳам шуни тақозо этади. Рақобат курашида жон сақлаш учун банклар ҳар бир мижоз учун курашиши керак. Бундай шароитларда банк маркетинги алоҳида аҳамият касб этади.

Маркетинг компаниялар, фирмалар, банклар фаолиятини бошқариш ва ташкил қилиш тизими сифатида маълум бўлиб, у бозорда юз бераётган барча жараёнларни ҳисобга олади. Банк маркетинги ўзига хос хусусиятлари туфайли алоҳида маркетинг соҳасини ташкил қилади. Бу – банк фаолиятининг ташқи ва ички мафқураси, стратегияси, тактикаси ва сиёсати бўлиб, муайян ижтимоий-сиёсий ва иқтисодий вазият билан белгиланади. Банк тизимидаги сўнгги ўзгаришлар, бугунги кунда хўжаликдаги ҳақиқий аҳвол банкларнинг замонавий маркетинг усуллари ва услубларини ўзлаштириш заруратини келтириб чиқарди.

Банк фаолиятининг универсаллашуви, унинг анъанавий операциялар чегарасидан чиқиб кетиши, хорижийц банклар билан рақобатнинг кучайиши, банкдан ташқари муассасалар шаклида рақобатчиларнинг пайдо бўлиши ҳам шуни тақозо этади. Рақобат курашида ғолиб бўлиш учун банклар янги хизматлар турларини, бизнеснинг янги шакллариини ўзлаштирамоқдалар, биринчи ўринга акциядорларнинг манфаатларини қўйиш билан бирга, ҳар бир мижоз учун курашмоқдалар. Айни пайтда банк маркетинги банк хизматчиларининг янги тафаккури билан ишлашнинг муайян техник усуллари бирикуви сифатида қаралади. Маркетинг банча банк бўлинмалари ишининг асосини ташкил қилмоқда. Бозор ўрганилмоқда, зарур ахборот тўпланмоқда, у таҳлил қилиниб, унинг асосида бозорни ўзлаштириш стратегиялари ишлаб чиқилмоқда.

Юридик ва жисмоний шахсларнинг кўпчилиги қандай жон сақлаш, иқтисодий фаолиятнинг қандай соҳасида ўз билимлари, кўникмалари ва маҳоратларини ўзи учун энг фойдали даражада қўллаш ёки қандай қилиб (ва қаерга) жамғарилган маблағларни максимал фойда келтирадиган қилиб

жойлаштириш, йўқотишлар юз берган тақдирда эса, уларни минималлаштириш ҳақида қайғурмоқда.

Банк соҳасида маркетинг иқтисодиётнинг бошқа соҳаларидагидек функцияларни бажаради ва худди шундай тамойиллар асосида қурилади. Маркетинг яхлит концепция сифатида банк соҳасида АҚШда ўтган асрнинг 80-йиллари охирида қарор топган.

Банкларнинг маркетинг стратегиясига ўтишининг асосий сабаби банклар ўртасида ҳам, шунингдек банклар ва банкдан ташқари кредит ташкилотлари ўртасида ҳам рақобатнинг кучайишидан иборат.

Банк маркетингининг ўзига хос хусусияти банкдаги бутун бошқарув тизимини кредит-молия соҳасида юз бераётган жараёнларга қаратишдан иборат. Маркетинг хатти-ҳаракатлари объекти пулдир, шунинг учун банк соҳасида маркетинг биринчи навбатда пул айланмасини тезлаштиришга қаратилган.

Банк маҳсулотлари бу – банк ҳисобрақами, депозит, вексел, чек кўринишидаги ҳужжат; киритма ёки кредит бўйича фоиз ва ҳ.к. Банк маҳсулотларининг асосий хусусиятларига қуйидагилар киради:

- ноашёвий ёки ҳужжатли шакл;
- маҳсулот вақт доираси билан чекланган;
- шартнома шаклини олган;
- бошқа кредит-молия муассасалари томонидан тез нусхаланади.

Банк хизмати – пул айланмасини ташкил қилиш ва мижозларга турли банк маҳсулотларини таклиф қилиш бўйича ўзига хос фаолият. Кредит ташкилотлари хизматлари мижозлар гуруҳлари ва операциялар турлари (актив ва пассив) бўйича таснифланади, бундай гуруҳлашдан келиб чиқиб маркетинг усуллари ва воситалари белгиланади. Пассив операциялар бўйича банк пулларнинг “харидори” сифатида, актив операцияларда эса ўз хизматлари ишлаб чиқарувчиси ва сотувчиси сифатида иш тутади. Маркетинг хусусияти шундан иборатки, ҳар иккала ҳолда банклар мижозлар билан муносабатда бўладилар.

Банклар рискларини уч гуруҳга бўлиш мумкин:

- истеъмолчилар талаби динамикасига, таклиф этилаётган хизматлар тўпламига, мижозлар ва бошқа контрагентларнинг тўлов қобилиятига, валюта, қимматли қоғозлар қиймати динамикасига ва ҳ.к.ларга боғлиқ бўлган тижорат рисклари;
- сиёсий рисклар, ички ва ташқи бозорлардаги инфляция, табиий офатлар, миллий валютанинг конвертацияланиши ва унинг курси динамикаси ва ҳ.к.;
- мижозларнинг виждонсизлиги туфайли келиб чиқадиган рисклар.

Бундай қалтисликларни камайтириш учун мижозлар кредит қобилиятини ҳам, банкнинг ўз молявий барқарорлигини ҳам мунтазам таҳлил қилиб бориш керак. Банк тадбиркорлигида маркетинг фаолиятининг концепцияси – бу истеъмолчига қаратилган мақсад фалсафаси ва банк стратегияси. У умуман молия-кредит тизими ва хусусан банкга таъсир қилувчи барча

кўрсаткичларни таҳлил қилишга асосланади. Маркетинг концепциялари асосида банк фаолиятини оптималлаштириш бўйича таклифлар тайёрланади, банкнинг ички ва ташқи фаолияти комплекс тарзда режалаштирилади.

Банк тадбиркорлигида қуйидаги маркетинг концепциялари қўлланилиши мумкин:

1. Ишлаб чиқариш концепцияси, ёки банк технологияларини мукамаллаштириш концепцияси. Унга кўра мижозлар нархи юқори бўлмаган хизматлардан фойдаланадилар. Шу муносабатда, мазкур концепцияга амал қиладиган банклар кўпроқ юқори самарадорликка эга бўлган анъанавий хизматларни таклиф қилади. Мазкур банк концепцияси қуйидаги шароитларда танланади:

- банкнинг ҳақиқий ва потенциал мижозлари асосий қисмининг даромади юқори бўлмаганда
- муайян банк хизматларига талаб тез ўсиб бораётганда;
- банкнинг мижозлар базаси ўсаётганда, бу унинг шартли доимий сарф-харажатларининг қисқаришига олиб келади, бозорда банкнинг алоҳида хизматлари улушини ошириш учун маблағлар ажратиш имконини беради.

Маркетингнинг ишлаб чиқариш концепциясига амал қиладиган банклар раҳбариятининг саъй-ҳаракатлари, биринчи галда, мижозларнинг банкни танлашдаги мотивациясини ва уларнинг бир банкдан бошқасига ўтиб кетишига ундовчи омилларни ўрганишга ҳамда банк технологияларини такомиллаштириш асосида мижозлар базасини ошириш бўйича таклифларни тайёрлашга қаратилган бўлиши лозим.

2. Маҳсулот концепцияси, ёки банк хизматларини такомиллаштириш концепцияси. Асосий тамойил – мижозларга таклиф қилинаётган хизматлар рақобатчиларнинг худди шундай хизматларидан сифати ва хусусиятлари бўйича юқорироқ бўлсин. Бу истеъмолчиларга жуда катта афзаллик беради. Бу ҳолда банклар хизматлар сифатини оширишга анча кўп куч сарфлайди. Маҳсулот концепциясига кўпроқ хизматларининг ноанъанавийлиги, индивидуаллиги, баъзида анча қимматлиги ва ўзига хос ноёблиги билан ажралиб турувчи банклар ва молия-кредит институтлари амал қиладилар. Бундай хизматларга лизинг ва аудиторлик хизматларини мисол қилиш мумкин. Маркетингнинг маҳсулот концепцияси қуйидагиларга асосланади:

- кўрсатиладиган банк хизматларининг сифат тавсифларига;
- хизматлар сифатига таъсир қилувчи сиёсий ва иқтисодий конъюнктурани ҳисобга олишга;
- банк хизматларини кўрсатишда рискларнинг пасайишига.

3. Савдо концепцияси, ёки тижорат ҳаракатларини интенсификациялаш концепцияси. Маркетинг тадқиқотлари асосидаги фаол ахборот ва банк хизматларини реклам қилишга асосланади ва мижозларни жалб қилишнинг зарурий даражасини, хизматларни сотиш ҳажмларининг ортишини таъминлайди. Ушбу концепцияга хос услуб банклар томонидан мижозларга комплекс хизматлар, жумладан банкларга хос бўлмаган ноанъанавий хизматлар кўрсатиш орқали уларни кенгроқ жалб қилиш мақсадида суғурта

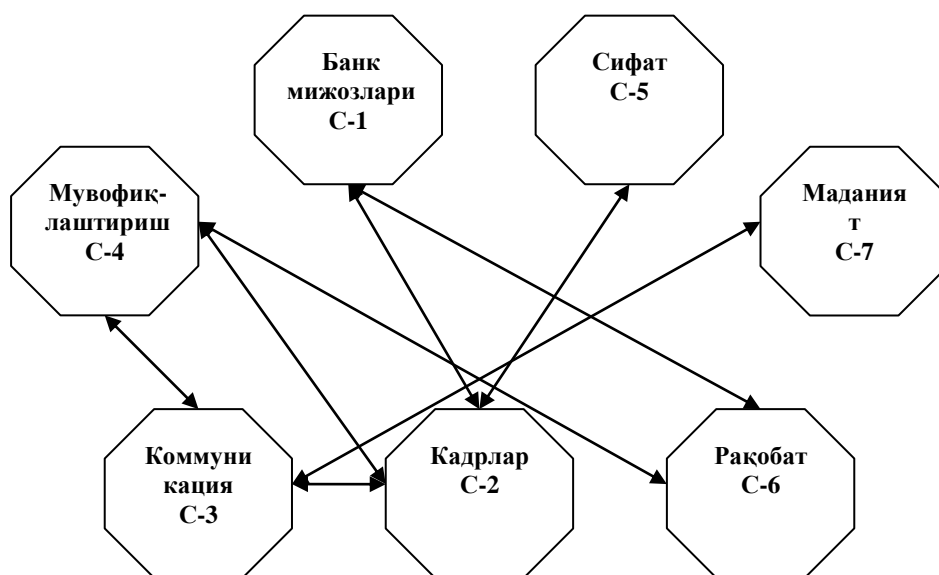
компаниялари, пенсия жамғармалари, лизинг компанияларини ташкил қилиш. Унинг мақсадлари ўрта муддатли: банк хизматлари истеъмолчиларининг эътиборини қозониш, хусусан, тажовузкор реклама кампаниясини олиб бориш ва ўзини фаол сотиш орқали.

4. Анъанавий маркетинг концепцияси. Унга мувофиқ банк хизматларини истеъмол қилиш ҳажмларининг оширилишини алоҳида аҳоли қатламларининг мазкур хизматларга бўлган эҳтиёжларини таҳлил қилиш ва талабини мотивациялашни олиб бориш ҳамда банк хизматларини тарқатиш бўйича манзилли таклифларни ишлаб чиқиш орқали таъминлаш мумкин. Маркетинг бу ерда хизматга бўлган талабни таҳлил қилишдан бошланади, шундан сўнг хизматни илгари суриш бўйича таклифлар ва дастурлар тузилади. Концепция қуйидаги омиллар билан боғлиқ:

- банк хизматларига талабнинг тўлиқ қондирилиши;
- банкларнинг бир қисми ташқи ва ички инфратузилмага эга;
- давлат ва халқаро молия бозорларининг ривожланиши;
- пул ресурсларининг чекланиши.

Мазкур концепцияга амал қиладиган банклар бошқаларга қараганда кўпроқ ўз брендига эга бўлади ва тўлиқ хизматлар комплексини таклиф қилади.

5. Ижтимоий ахлоқий маркетинг концепцияси. У шунга асосланадик, банк стратегияси потенциал мижозларнинг эҳтиёжлари ва умуман жамиятнинг манфаатларига қаратилган бўлади. Концепция вариантларидан биттаси – «концепция 7-С» 1-расмда келтирилган.



1.1-расм. Ижтимоий йўналтирилган “7-с” концепцияси элементлари.

Ушбу концепция таркибий қисмларини кўриб чиқамиз.

С-1 – банк мижози ёки банк хизматининг истеъмолчиси. Банклар ўртасида рақобатнинг кескинлашиши ҳар бир мижоз билан муносабатларни яхшилаш муаммаосига, банк ва мижоз ўртасида ҳамкорлик муносабатларини йўлга қўйишга алоҳида эътибор берилишини тақозо этмоқда, чунки бу рақобат курашида уларга устунлик беради.

С-2 – кадрлар. Банк, контрагент ва мижозларни бирлаштирадиган, банкнинг рақобатбардошлигига жиддий таъсир кўрсатадиган элемент. Кадрлар малакаси ҳар қандай банк фаолиятининг самарадорлигини белгилаб беради.

С-3 – коммуникация. Бу банк ғоялари ва у ёки бу хизмат ҳақидаги қоидаларини банк хизматлари истеъмолчиларига етказиш усуллари ва шакллари. Бу – технологик таъминот, ҳамкор учун ахборотнинг тўлиқлиги, ғояларни ифодалашнинг аниқ ва лўндалиги, муносабатлардаги фаросатлилик, барча даражалардаги мулоқотлар жараёнларида пунктуаллик ва қатъийлик.

С-4 – мувофиқлаштириш. Банк муассасаси фаолияти объектлари ва субъектлари ўртасида стратегияни оптимал амалга оширишнинг зарурий элементи сифатида тўғри ва тескари алоқанинг мавжудлиги.

С-5 – сифат. Бу – мижоз эҳтиёжларини қондира оладиган хизматлар тавсифлари йиғиндиси.

С-6 – рақобат. Банк хизматлари ишлаб чиқарувчиларининг истеъмолчи учун кураши, ўзаро таъсирлашуви жараёни.

С-7– маданият. Ушбу элемент унинг тилга олинган барча компонентларини қамраб олади ва банкнинг корпоратив маданиятини акс эттиради.

Барча таркибий қисмларни кўриб чиқиб, хулоса қилиш мумкинки, мижозлар талабларини қондириш жараёнида банклар ўз даромадини шакллантиради, жамият эса бюджет ажратмалари ёки ижтимоий дастурларни кредитлаш шаклидаги фойда кўради.

Маркетинг комплекси – бу маркетингнинг назорат қилиниши мумкин ўзгарувчан омиллари тўплами бўлиб, уларнинг йиғиндиси фирма томонидан мақсадли бозорнинг ўзи учун мақбул бўлган жавоб таъсирини келтириб чиқариш ниятида қўлланилади.

Маркетинг комплекси ўз ичига тўртта таркибий қисмни олади. Булар: товар, нарх, тақсимлаш усуллари, рағбатлантириш усуллари.

Таянч иборалар:

Банк маркетинги ва менежменти, режалаштириш, таҳлил, тартибга солиш, назорат қилиш, банк ресурслари, банк ликвидлиги, банк менежментининг асосий тамойиллари, молиявий менежмент, персонални бошқариш.

Назорат учун саволлар:

1. Банк маркетинги ва менежменти деганда нимани тушунаси?
2. Банк маркетинги ва менежментининг асосий вазифалари нималардан иборат?
3. Банк менежментининг асосий тамойилларини санаб беринг.
4. Банк менежменти қандай тизимлардан иборат?
5. Молиявий менежмент нима?
6. Персонални бошқариш деганда нима тушунилади?

Тавсия этилган адабиётлар:

1. Ўзбекистон Республикасининг "Марказий банк тўғрисида"ги қонуни. 1995 йил 21 декабрь.
2. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
3. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.
4. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув қўлланма. –Т.: ILM ZIYO 2009. 224 б.
5. Абдуллаева Ш.З., Сафарова З.Б Тижорат банклари молиявий ресурсларини бошқариш. -Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2008.
6. Стародубцева. Е. Б. Основы банковского дела: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 256 с.
7. Худойбердиев З.Я., Хомитов К.З. Банк менежменти. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 161 б.

2-боб

БАНК БОШҚАРУВИНИНГ ТАРКИБИЙ ТУЗИЛИШИ ВА БОШҚАРИШНИ ТАШКИЛ ЭТИШНИНГ ЗАМОНАВИЙ ЙЎЛЛАРИ

2.1. Тижорат банклари бошқарувининг таркибий тузилиши

Ўзбекистон Республикасида хорижий банклар ва ҳар қандай мулкчилик шаклига асосланган банклар фаолият кўрсатиши мумкин. Ўзбекистон Республикасида фаолият кўрсатаётган тижорат банклари турли мулкчиликка асослангандир.

Одатда, Ўзбекистонда банклар акционерлик жамият кўринишида ташкил этилади. Акционерлар банкнинг устав фондига қўшган ҳиссаларига қараб, банкнинг мажбуриятларига жавобгардирлар. Акционерлар банк фаолиятини бошлаш босқичида банкдан банк таъсис қилингандаги қўшган ҳиссаларини қайтарилишини талаб қилиш ҳуқуқига эга эмаслар (баъзи ҳоллар бундан мустасно). Бу ҳолат банк барқарорлигини, ишончилигини тартибга солишда ёрдам беради.

Банкнинг устав капиталини шакллантириш учун давлат органларининг маблағлари, жамоа бирлашмалар ва фондларининг маблағлари, гаров ва кредитга олинган маблағлардан фойдаланиш мумкин эмас.

Тижорат банкларининг ташкилий тузилиши акционерлик жамияти тузилишига ўхшашдир. Тижорат банкининг олий органи акциядорларнинг умумий йиғилиши ҳисобланади. Бу йиғилишларда акциядорларнинг вакиллари ва акциядор корхоналарнинг раҳбарлари иштирок этадилар. Акциядорларнинг умумий йиғилиши кўриб чиқишга қўйилган масалалар бўйича қарор қабул қилиш учун акциядорларнинг камида 3/4 қисми иштирок этиши лозим.

Акционерларнинг умумий йиғилиши, банк кенгаши ва бошқаруви банкнинг бошқарув органлари ҳисобланади.

Банк кенгаши омонатчилар ва акциядорларни ҳимоя қилиш мақсадида банк фаолиятини, шу жумладан, кредитлаш ва маблағларни инвестициялашнинг тўғрилигини назорат қилиш:

- банк раҳбарларини ишга тайинлаш ва ишдан бўшатиш;
- банк капиталининг бир текис ўсиб боришини таъминлаб туриш;
- банк сиёсатини ишлаб чиқиш;

- қонун ҳужжатларига риоя қилишни таъминлаш ва бошқа вазифаларни амалга оширади.

Маълумки, банк махсус ташкилот бўлиб, маълум турдаги товар ишлаб чиқаради, яъни бўш пул маблағларини жалб қилади, кредит беради, ҳисоб-китоб, валюта ва бошқа операцияларни амалга оширади, кенг кўламдаги хизматлар тўрини юридик ва жисмоний шахсларга тақдим этади. Банк хизматлари пуллик ва тижорий ҳарактерга эга, чунки банклар пуллар билан савдо-сотик қилади. Банкларнинг тижорат ташкилот сифатидаги маълум вазифа ва операцияларни бажаришининг моҳияти унинг ташкилий тузилишига, бошқарув аппаратининг тузилмасига ўз изини қолдиради.

Банкнинг тижорат ташкилоти сифатидаги моҳияти унинг аниқ функцияларни ва операцияларни амалга оширувчи бошқарув аппаратининг таркибий тузилишида намоён бўлади.

Тижорат банклари ўз структурасига эгадир. Банк структураси деганда унинг фаолиятини таъминловчи жами банк бўлимлари (секторлар, бошқармалар) тушунилади.

Банклар қуйидаги турларда бўлиши мумкин: универсал, ихтисослашган, инвестицион, ипотека, жамғарма ва ҳоказолар. Банклар акциядорлик жамияти каби очиқ турдаги ёки ёпиқ турдаги акциядорлик банклари бўлиши мумкин. Акциядорлар сафига кириш акцияларни сотиб олиш йўли билан амалга оширилади. Ҳуқуқий ва жисмоний шахслар банкларнинг акциядорларини сотиб олиши ва акциядорлар бўлиши мумкин.

Баъзи тижорат банклари пайлар (бадаллар) ҳисобидан ташкил қилиниши мумкин. Бу турдаги банкларнинг қатнашчилари ҳам ҳуқуқий ва жисмоний шахслар бўлиши мумкин.

Ҳусусий банклар – жисмоний шахсларнинг пул маблағлари ҳисобидан ташкил қилинган банклар ҳисобланади.

Бажарадиган операцияларига қараб тижорат банклар – универсал ва махсус банкларга бўлинади.

Универсал банклар хилма-хил операциялар бажариш, ҳар хил хизматларни амалга ошириш хусусиятига эга бўлади. Махсус банклар маълум йўналишларга хизмат кўрсатиб, ўз фаолиятини шу йўналишларда ютуқларга, самарадорликка эришишга бағишлайди. Бундай банкларга тармоқларга хизмат кўрсатувчи банклар, экспорт-импорт операцияларини олиб боровчи банклар, инвестиция банклари, ипотека-замин банкларини кириши мумкин.

Жойлашиш белгисига қараб тижорат банклар: халқаро, республика, минтақавий, вилоят банкларига бўлиниши мумкин.

Тармоқларга хизмат кўрсатишга қараб: саноат, қурилиш, қишлоқ хўжалик, савдо ва бошқа банкларга бўлиниши керак. Банклар қайси турга тегишли бўлишидан қатъий назар қуйидаги мажбурий бошқарув блокларига эга бўлади:

1. Банк кенгаши;
2. Бошқарув (директорлар кенгаши);
3. Бошқарувнинг умумий фаолияти;
4. Тижорат фаолияти;
5. Молия;
6. Автоматлаштириш;
7. Администрация (маъмурият).

Биринчи блок – банк кенгаши. У банк таъсисчиларидан ташкил топган бўлиб, уларнинг сони ҳар хил бўлиши мумкин. Ҳар бир таъсисчининг устав капиталдаги улуши 35% ошмаслиги лозим.

Банк Кенгаши банк фаолиятининг асосий йўналишини, кредит сиёсати ва банкнинг бошқа режаларини кўриб чиқиш, даромад, харажатлар, фойда режаларини тасдиқлаш, шўъбаларни очиш ёки ёпиш масалаларини кўриб чиқиш каби масалалар билан шуғулланади.

Банк бошқаруви банк фаолиятига бевосита раҳбарлик қилади. Банк бошқаруви акциядорларнинг умумий йиғилиши ва директорлар кенгаши олдида жавобгардир. Банк бошқаруви бошқарув раиси, раис ўринбосари ва бошқа ходимлардан таркиб топган. У ўз фаолиятини Низом ва йўриқларга асосланган ҳолда амалга оширади.

Жаҳон амалиётида энг қулай мулк шакли бўлиб акционерлик мулк шакли ҳисобланади. Бунда таъсисчи ва акционер бўлиб турли мулк эгалари бўлган юридик ва жисмоний шахслар иштирок этади.

Банк кенгаши йиллик банк ҳисоботини тасдиқлайди, таъсисчилар ва пайчиларнинг йиллик йиғилишларини ташкил қилади, банк фаолиятининг стратегик қарорларини қабул қилишда қатнашади.

Банк кенгаши аъзолари камида беш кишидан иборат бўлиши лозим. Акциядорлардан ташқари банк соҳаси олимлари ва мутахассислари ҳам банк кенгаши аъзоси бўлишлари мумкин.

Иккинчи блок – бошқарув (директорлар кенгаши). Умумий банк бошқарувига жавоб беради; банк фаолиятининг стратегик йўналишларини тасдиқлайди. Бошқарув таркибига банкнинг юқори мансабдаги бошқарувчилари (менежерлар), банкнинг бошқарувчиси (президенти) ва унинг ўринбосарлари банкнинг муҳим бўлимларининг бошлиқлари киради.

Банкнинг бошқарувини директорлар кенгаши амалга оширар экан, унга қўшимча тарзда банк бошқарувини кузатиш ва назорат қилиш масъулияти ҳам юклатилган. Директорлар кенгаши аъзоларининг таркиби ва сақланиш муддати тижорат банкнинг низоми билан белгиланади.

Бошқармага кредит уюшмаларининг мулкига тўлиқ ёки қисман эгалик қилувчи шахслар ҳам киради.

Учинчи блок – умумий муаммоларни ечиш бошқармасига режалаштириш, банк фаолиятини прогнозлаштириш ва методологияни тайёрлаш, юридик ва ҳавфсизлик хизматларини ташкил қилиш киради.

У банкнинг мақсадини ривожлантиришни таъминлаш, ўз олдида қўйган масалаларни бажариш, даромад ва ҳаражатларни тартибга солиш, ресурслар билан таъминлаш мақсадида ташкил қилинган.

Тўртинчи блок – тижорат фаолияти. У ҳар хил банк хизматларини ўз ичига олади (кредитлаш, инвестициялаш, валюта, траст ва бошқа актив операциялар). Бундай фаолиятга мижозга хизмат кўрсатиш билан боғлиқ бўлган барча пуллик хизматлар киради. Тижорат фаолиятига кредит бошқармаси, операцион бошқарма, қимматли қоғозлар ва валюта операцияларини амалга оширувчи бошқарма ва ҳ.к. киради.

Кредит бошқармаси кредит портфелини шакллантириш, мижозларни кредитлаш, ссудаларни таъминланганлиги устидан назорат қилиш, филиалларнинг кредит фаолияти устидан назорат қилиш, кредит операцияларининг таҳлили ва методологик таъминланганлиги бўйича ҳамма ишларни бажаради.

Кредит портфелини шакллантириш бўлими. Кредит олиш учун берилган мурожаатномаларни (ариза) кўриб чиқади; шартномаларни экспертизадан ўтказиши; мижозларнинг молиявий фаолиятини таҳлил қилади ва

уларнинг устав ҳужжатларни текширади ва шу билан биргаликда банкнинг кредит кўмитасига йирик кредитлар юзасидан ўз таклифларини беради; банк кафолатини бериш юзасидан таклифларни ўрганади.

Кредит бўлими кредит шартномасини расмийлаштиради ва ссуда беришни тугатиш бўйича операцион бошқармага кўрсатма беришни тайёрлайди; асосий қарзни ва фоизларни ўз вақтида тўлаш устидан назоратни амалга оширади; узайтирилган кредитлар бўйича қўшимча ҳужжатларни расмийлаштиради; мижознинг молиявий ҳолати устидан стратегик таҳлил ўтказади; ҳар ойда кредитлар ҳолати ва тўланган фоизлар тўғрисида ҳисобот тайёрлайди.

Бўлим ходимлари кредит қўйилмаларнинг структурасини оптималлаштириш бўйича таклифлар беради, мижозларни кредитлаш бўйича янги шакллар ва методологияларни киритадилар.

Кредитни таъминланганлиги устидан назорат қилиш бўлими. Гаров ва гаров шартномаларини расмийлаштиради; гаровга қабул қилинган қийматликлар ҳолати устидан назоратни амалга оширади; умидсиз кредитларни ҳисобдан чиқариш тўғрисида таклифларни айтади; ўзгартирилган кредитларни тугатиш механизмини такомиллаштиради.

Филиалларнинг кредит фаолиятини назорат қилувчи бўлим. Ўрнатилган лимитларнинг бажарилишини устидан назорат олиб боради; лимитга мурожаатларни ва уни амалга оширишни қараб чиқади; кредит ишларининг ҳолатини текширади ва таҳлил қилади.

Методология ва таҳлил бўлимининг вазифалари. Норматив ҳужжатларни ишлаб чиқариш; йиллик ва кварталлик ҳисобот тайёрлаш; кредит бозори конъюктурасини таҳлил қилиш, фоиз ставкаси динамикасини ўрганиш; кредит қўйилмалари структураси ва фоиз ставкаларини такомиллаштириш бўйича таклифлар беради.

Кредит бошқармасига жалб қилинган ресурсларни актив операцияларга жойлаштиришни амалга оширувчи **ресурслар бўлими** ҳам киради.

Банк хизматлари орасида эътиборли ўринни комиссия мукофот оладиган ҳисоб-китоб операциялари эгаллайди.

Операцион бошқарма нақд пулсиз ҳисоб-китоблар тизимида банк ишини ташкил қилади. У тўлов ҳужжатлари орқали ҳисоб-китоблар, жорий ва ссуда счётлар бўйича тўлиқ хизмат кўрсатади. Операцион бўлим ходимлари мижозларга қуйидаги хизматларни кўрсатади: корхоналар, ташкилотлар, корпорациялар, жисмоний шахслардан ўз ҳисоб варағидан пул маблағларини олиш учун тўлов ҳужжатларни оладилар; ҳисоб-китоб чекини қабул қилади ва беради; аккредитивлар бўйича операцияларни ўтказади; мижозларга тўлов ҳужжатларини тўғри тўлдиришда кўмаклашади.

Тижорат банкларининг қимматли қоғозлар бўйича операциялар бошқармаси - қимматли қоғозларни қабул қилади ва ҳисобини юритади. Бундан банк қилган иши учун маълум комиссия мукофот олади.

Бешинчи блок – даромадлар ва ҳаражатлар ҳисобини ва ўз фаолияти ҳисобини таъминлайди. Молиявий блокка қуйидаги бўлимлар киради: бухгалтерия, ички банк ҳисоб-китоблари ва корреспондентлик алоқалари

бўлими, касса ва нақд пул йиғиш ҳуқуқига эга бўлган банк инкассацион хизматлар.

Олтинчи блок – автоматлаштириш блоки. Тижорат банки структурасининг мажбурий элементи ҳисобланади. Чунки пул оқимларини (кредитлаш; ҳисоб-китоблар ва бошқа операциялар) кўлда тартибга солиш мумкин бўлмаганлиги сабабли техника воситалари комплекси зарурдир.

Еттинчи блок – администрация (маъмурият). Бунга ходимлар бўлими (персонални бошқариш) киради. Бу бўлим ишчилар билан таъминлайди; аниқ лавозимда ишламоқчи бўлган номзодларни танлайди; ишчиларнинг малакасини оширади; персонални ишга қабул қилади ва бўшатади.

Банклар ўртасидаги рақобат пайтида юқори даражали персонал асосий ўринлар эгаллайди.

Шунингдек, мазкур блокка котибият, девонхона ва иншоотларни капитал таъмирлаш хизмати бўлимлари ҳам киради.

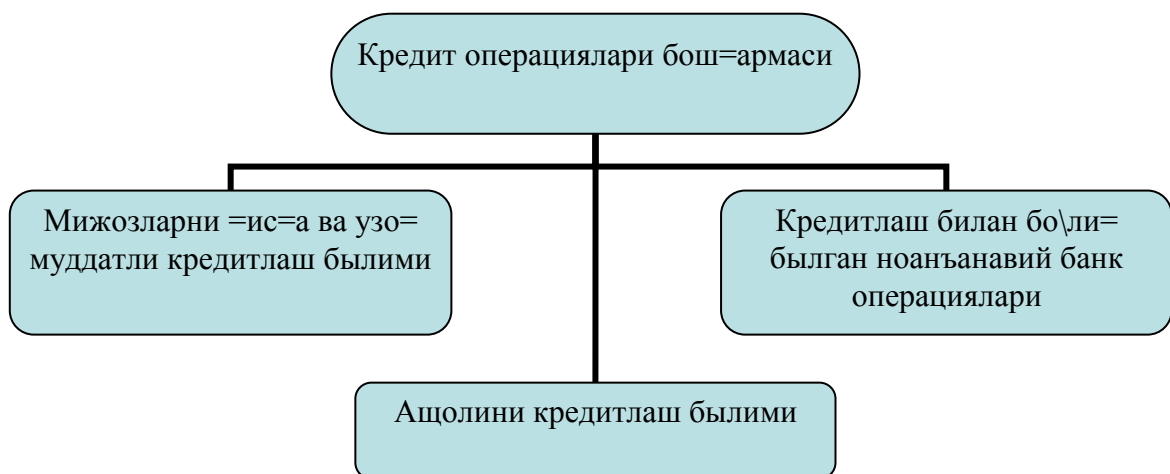
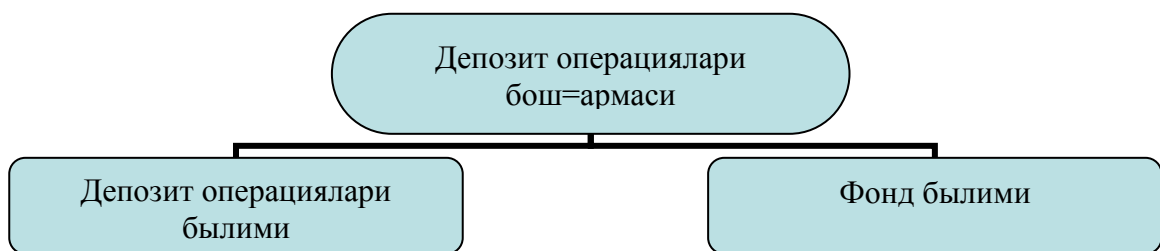
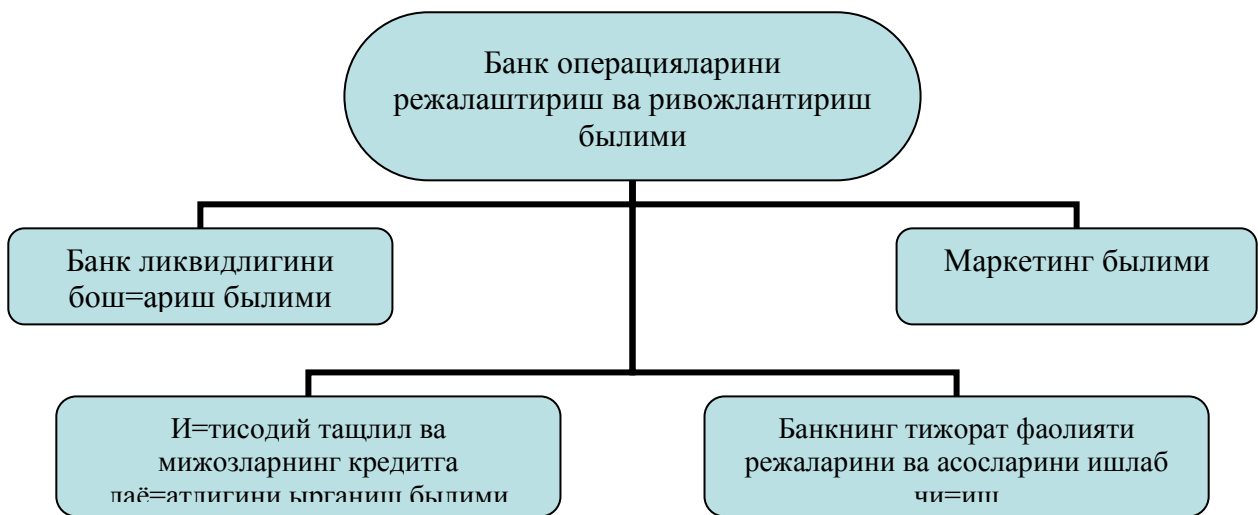
2.2. Банк фаолиятини бошқаришни ташкил этиш асослари

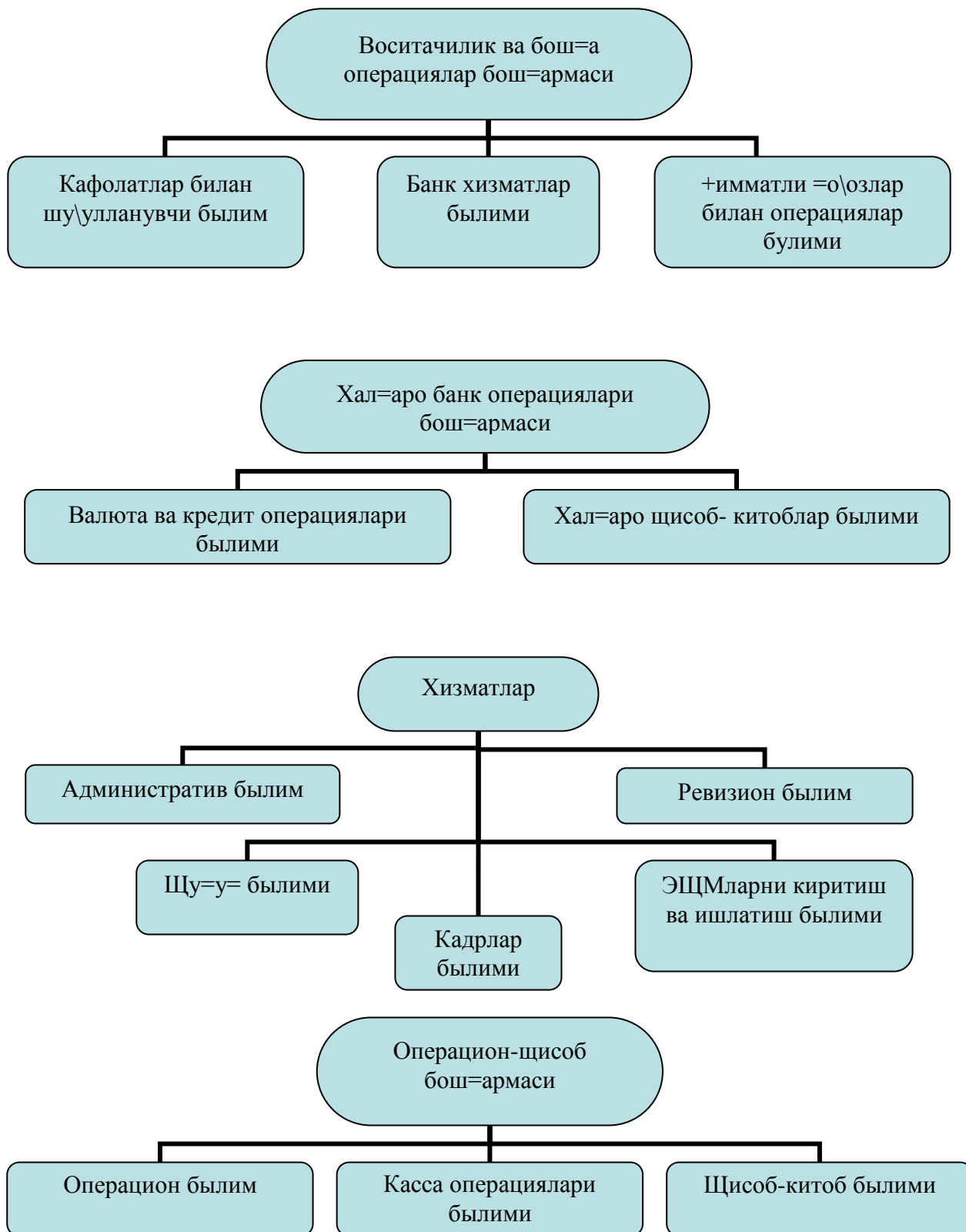
Рентабелликка эришиш – банк таркиби шаклланишининг охириги мақсадидир. Шунга асосан банк таркиби турғунликда туриши лозим эмас. У доимо ўзгарувчан бўлиши керак.

Ривожланиш стратегиясига асосланган банклар ўз таркибини эртанги кунга мослаштириши лозим. Таркибининг ўзгарувчанлиги жорий фаолиятнинг ўзгарувчанлигига боғлиқдир. Банк бозори таҳлили банкнинг бир операцияларини амалга оширилиши банкнинг норентабел ривожланишни пасайишига, бошқа бир операцияларнинг амалга оширилиши рентабелли ривожланишига олиб келишини англатади. Бу эса ўз навбатида маълум бўлим фаолиятини қисқаришига, иккинчи бир бўлим фаолиятининг кенгайишига олиб келади.

Катталиги жиҳатидан ўрта бўлган банкларнинг таркиби қуйидаги кўринишда бўлиши мумкин:







2.1-расм. Тижорат банклари бошқарувининг таркибий тузилмаси.

Ушбу юқоридаги чизмалар банк таркиби қандай тузилиши мумкинлигидан далолат беради. Ҳар бир банк ўзининг фойдасини кўзлаб, ривожланиш концепциясига асосан олдига қўйилган мақсадлар ва имкониятлардан келиб чиққан ҳолда ўз таркибий тузилишини ўзи тузиши мумкин.

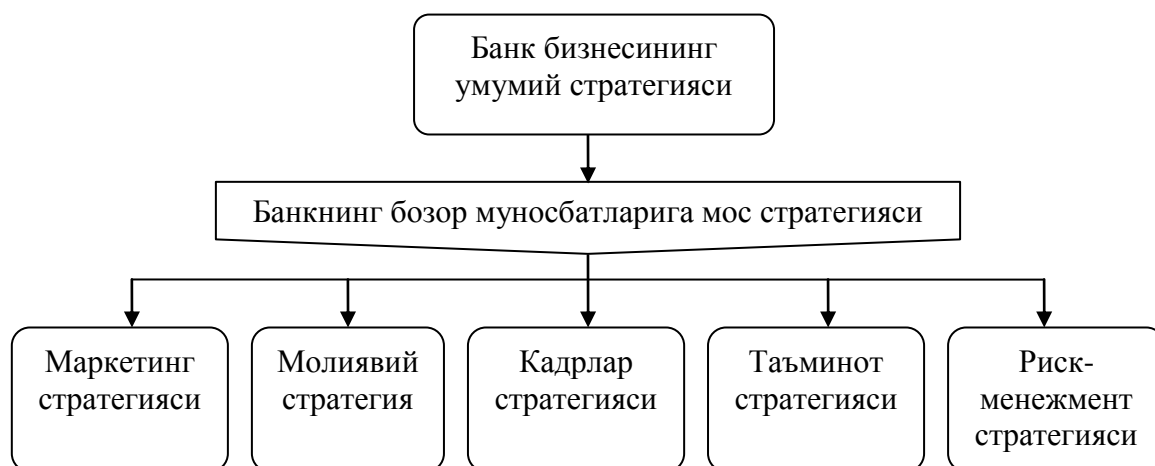
2.3. Банк стратегияси ва уни шакллантириш механизми

Банк стратегияси – бу банк ҳужжатларида расмий мустаҳкамлаб қўйилган уни бозорда фаолият юритишининг энг асосий мақсадлари ҳамда уларни амалга оширишга ёндашувлар йиғиндиси.

Мазкур таърифнинг иккинчи таркибий қисми, худди биринчисидек, жуда муҳимдир. Стратегияни ишлаб чиқувчи қўйилган мақсадни амалга оширишга нисбатан аниқ бир ёндашувга таъриф берар экан, бу билан уни ҳақиқатан ҳам амалга ошириш мумкинлигини тасдиқлайди. стратегияни мақсадлар йиғиндиси деб таърифлаш эса уни иш ҳужжатидан ўзига мос амалий қимматга эга бўлган истаклар рўйхатига (ниятлар ҳақидаги қандайдир баённома) айлантиради.

Банк стратегиясида мустаҳкамлаб қўйилган ёндашувларни танлаш вариантлари:

- муқобиллик асосида (иккита мутлақо қарама-қарши вариант ва эҳтимол, улар ўртасидаги мураса);
- устуворлик асосида (қўйилган стратегик мақсадга эришишнинг барча таърифлаб берилган вариантларидан фойдаланилиши мумкин, аммо улардан биттаси устувор деб танланади).



2.2 - расм. Банк бизнесининг умумий стратегияси.

Яхлит стратегияни ишлаб чиқиш зарурати қуйидагилар билан изоҳланади:

- асосий ривожланиш курсини аниқ белгилаб олмасдан бозорга омадли чиқиш ва унда муваффақиятли фаолият юритиш мумкин эмас, бундай курс банк фаолиятининг барча йўналишлари бўйича кутилаётган хавф-хатарлар ва имкониятларни ҳисобга олади;

- бозордаги ўз позицияларини доим кучайтириб боришга, яъни узоқ муддатли рақобат афзалликларини таъминлашга интилиш;

- фаолиятнинг тижорат самарадорлигини ошириш учун уни бошқаришни муттасил мукамаллаштириш бориш эҳтиёжлари.

Банк стратегиясини шакллантиришга ёндашувлар:

Анъанавий ёндашувда стратегия бевосита кредит ташкилоти томонидан ишлаб чиқилади (бундай ёндашув бугунги кунда яккабош мулкдор ва ижрочи раҳбар бир киши бўлган катта бўлмаган хусусий банклар учунгина долзарб).

Танловли ёндашувда стратегия биринчи раҳбар лавозимига номзодлар (президент, бошқарувчи ва ҳ.к.) томонидан муассислар таърифлаб берган асосий мақсадлар ва белгиланган ресурс чекловлари асосида ишлаб чиқилади. Кейин таклиф этилган вариантлар танловга қўйилади, унинг ғолиби тегишли лавозимни эгаллайди ва ўзи таклиф қилган стратегияни амалга оширишга киришади (бундай ёндашув янги ташкил қилинаётган банклар учун долзарб).

Изоҳ: мазкур ёндашув ушбу ўта муҳим лавозимга номзодларни танлаш тартиботининг самарадорлигини оширади. Бугунги кунда у одатда резюмелар танлови, яъни олдинги йиллар хизматларини солиштириш асосида амалга оширилади. Муҳокама этилаётган ёндашувни қўллашда резюмега стратегиялар лойиҳалари ҳам қўшилади, бу эса мулкдорларга ушбу масала юзасидан пухта ўйлаб қарор қабул қилиш имконини беради.

Интегратив ёндашувга асосан иккита изчил босқичдан иборат стратегия ишлаб чиқилади. Биринчи босқичда банк фаолиятининг асосий йўналишлари (молиявий, тижорат, кадрлар бўйича ва ҳ.к.) раҳбарлари президентдан олинган кўрсатма вазифалар асосида стратегиянинг тегишли бўлимларини ишлаб чиқадилар. Иккинчи босқичда бу бўлимлар биринчи раҳбар томонидан яхлит стратегияга интеграцияланади (бундай ёндашув қайта ташкил этилаётган банклар учун долзарб).

Янгитдан ташкил этилаётган ва фаолиятини анчадан бери юритаётган банклар учун стратегияларнинг ўзига хос хусусиятлари:

Ташкил этилаётган банк стратегияси учун қуйидагилар хос:

- бозорда ишлашнинг шахсий тажрибаси йўқлиги оқибатида стратегияни рўёбга чиқариш даражасининг пастлиги (тегишинча, уни муваффақиятли амалга ошириш эҳтимоли ҳам паст);

- банкнинг бутун тарихи давомида шаклландиган объектив чекловларнинг йўқлиги оқибатида стратегик бошқарувнинг инновацион элементларини жорий этиш имкониятлари жуда юқори – мижозлар, персонал, ички тузилма ва ҳ.к. (тегишинча, стратегия муваффақият билан амалга оширилса, якуний самара ҳам юқори бўлади).

Фаолиятини маълум вақтдан бери юритаётган банк стратегияси учун (олдинги амалга оширилаётган стратегияни тузатиш режимида) қуйидагилар хос:

- банк иши давомида қарор топган объектив чекловлар мавжудлиги оқибатида юқори даражадаги консервативлик – мижозлар, ички тузилма ва ҳ.к. (тегишлича, якуний самара ҳам чекланган бўлади);

- бозорда ишлаш бўйича шахсий тажриба ортирилгани боис стратегиянинг амалга оширилиши эҳтимоллигининг юқорилиги (тегишлича, уни самарали амалга ошириш эҳтимоли ҳам юқори бўлади).

Стратегиянинг тармоқ хусусиятлари:

- ҳозирги замон молия бозорларининг беқарорлигини ҳисобга оладиган юқори мослашувчанликни (яъни тез мослашиш қобилиятини);

- давлатнинг банк фаолиятини марказлаштирилган ҳолда қатъий тартибга солинишини ақс эттирувчи жорий молиявий сиёсатига боғлиқликни;
- макроиқтисодий вазият ўзгаришларига таъсирчанликни (банк манфаатларига бевосита дахлдор ўзгаришлар кўпинча ҳеч бўлмаса унинг битта миждозлар гуруҳига таъсир қилади);
- банкнинг ташкилий-бошқарув маданияти (қўлланиладиган технологияларнинг илғорлиги, инсоний капитал сифати, ахборот таъминоти самарадорлиги ва ҳ.к.) даражасига боғлиқликни назарда тутди.

Маҳаллий банк стратегиясининг кўшимча хусусиятлари:

- макромухитнинг беқарорлиги ҳамда давлат молиявий сиёсатини прогнозлаш қийинлиги оқибатида узок муддатли стратегияни ишлаб чиқишнинг мумкин эмаслиги;
- аксарият банкларда дастлабки ресурс (биринчи галда молиявий ва ахборот ресурслари) таъминотининг етарли эмаслиги оқибатида стратегик мақсадлар кўлами чекланганлиги;
- бозорда ишлаш тажрибасининг етарли эмаслиги (14-15 йилдан кўп эмас) оқибатида стратегияни ишлаб чиқиш ва амалга ошириш жараёнидаги хатоларнинг кўплиги.

Банк менежменти, бошқарувнинг алоҳида соҳаси сифатида, фақат бозор иқтисодиёти ривожланган шароитларда шаклланади. Банк операциялари доираси тараққий этган давлатларда қабул қилинган даражага олиб чиқилганда банк хизматларига қимматли қоғозлар, кредит карточкалари, валюта билан операциялар, бошқа банклар ва тижорат тузилмалари акцияларини тежашга ёрдам, миждозларга ўз маблағларини оқилона жойлаштиришга ёрдам, инвестиция лойиҳаларини баҳолаш, лизинг, факторинг ва бошқа хизматлар киритилади. Бундан ташқари, банкнинг устав капитали бошқа тижорат банклари учун захира фондига айланиши мумкин. Бозор иқтисодиётини молиявий бозорда кредит ташкилотлари ўртасидаги ҳақиқий рақобатга асосланган банк менежментсиз тасаввур қилиб бўлмайди, у шунингдек, корхоналарнинг давлат томонидан молиялаштирилишини (бу муқаррар инфляцияга олиб келади) янги товар массасини яратишга қаратилган аниқ инвестиция лойиҳалари ва бизнес-режаларни кредитлашнинг бозор механизмлари билан алмаштиришга ҳам асосланади. Банк менежменти нафақат у ёки бу дастурни кредитлаши, балки кредитларнинг, айниқса имтиёзли кредитларнинг эълон қилинган мақсадларга сарфланишини, уларнинг ўз вақтида қайтарилишини кузатиб бориши ҳам лозим. Мен ўз ишимда молиявий менежментга банк менежментининг асосий таркибий қисми сифатида қарайман.

2.4. Тижорат банкида молиявий менежментнинг ўрни ва роли

Тижорат банки ўз фаолияти давомида асосан макроиқтисодий омиллар ва миждозларнинг барқарорлигига таянади. Бундай ёндашув замонавий шароитларда айниқса долзарб, чунки маҳсулот (ишлар, хизматлар)ни яратиш занжирининг дастлабки бўғини моддий қимматликларни яратувчилардир.

Тижорат банки ҳам бозор иқтисодиёти учун бирламчидир, Марказий банк эса банк тизимини қайта қуриш конструктори ҳисобланади.

Бундан шундай хулоса қилиш мумкинки, замонавий шароитларда тижорат банкида молиявий менежментнинг ўзига хос хусусиятларидан бири – бу мавжуд кредит-банк тизимида кредит ташкилотидаги иқтисодий жараёнларни бошқаришнинг бир хил технологиясининг йўқлиги. Ҳозирги шароитларда тижорат банкидаги молиявий менежментнинг асосий хусусияти эса шу билан асосланадики, тижорат банки – бу пулнинг барча функцияларини (қиймат ўлчови, муомала, тўлов ва жамғариш функцияси) тизимли бошқарадиган ягона иқтисодий субъект бўлиб, шу муносабатда бозор иқтисодиётининг бирламчи бўғинидир. Тижорат банкида молиявий менежментнинг ташқи муҳити – бу молиявий муносабатлар йиғиндиси ҳисобланади.

Тижорат банкида молиявий менежмент фаолияти объекти: банк молиявий операцияларини ўрганиш ва банк мижозлари пул маблағларининг оқимларини бошқариш.

Тижорат банкида молиявий менежмент фаолиятининг предмети: - молиявий операцияларни оқилона режалаштириш ва амалга ошириш тизимлари ва методикаларини ишлаб чиқиш ва қўллаш (пул маблағларини жалб қилиш ва жойлаштириш жараёнлари).

Тижорат банкида молиявий менежмент мақсади – банк молиявий операцияларини режалаштириш ва амалга оширишни таъминлайдиган ва берилган параметрларда (улар тижорат банкининг барқарорлиги ва турғунлиги сақлаб қолиниши шарти билан хусусий капитални (акциядорлик капиталини) ва/ёки фойдани кўпайтиришга қаратилади) унинг барқарорлигини қўллаб турадиган оптимал ташкилий тузилмаларни ва функционал-технологик тизимлар иш тартибини қуришнинг оқилона талаблари ва методик асосларини аниқлаш.

Тижорат банкининг барқарорлигига таъсир қилувчи параметрларга мисоллар 2.1-жадвалга келтирилган.

2.1-жадвал

Берилган параметрлар	Фаолият режими
Банк фойдасини максималлаштириш	Минимал йўл қўйиладиган меъёрий ликвидлилик
Банк ликвидлигини максималлаштириш	Банкнинг молиявий операцияларини қоплайдиган фойда нормаси
Банкнинг фойдалилиги ва ликвидлигининг мувозанатланганлиги	Бозор даромадини таъминловчи фойда нормаси. Банк ресурс базасини уни муддатлар, ҳажмлар ва қиймат бўйича табақалаштириш асосида банк актив операцияларининг имкониятларига мос ҳолда бошқариш

Тижорат банкида молиявий менежмент, ҳар қандай бошқарув тизими каби, иккита кичик тизимдан иборат:

- бошқариладиган, ёки бошқарув объекти;

- бошқарадиган, ёки бошқарув субъекти. Тижорат банкидаги молиявий менежментда бошқаришнинг асосий объекти – тижорат банкида молиявий операциялар ёрдамида муомалада бўлган пул маблағлари.

Тижорат банкида молиявий менежментнинг бошқарув субъекти олий раҳбарият, бошқарув аппарати, банк ходимлари бўлиб, у бошқарув таъсирининг турли шакллари орқали объектнинг мақсадга қаратилган фаолиятини амалга оширади.

Бошқарув объекти – банк мижозларининг пул маблағлари расмийлаштирилган битимлар (шартномалар)га мувофиқ ҳолда ҳаракатланади. Ушбу жараённинг ҳуқуқий томони бевосита бошқарув субъекти – тижорат банки ёки юридик шахс орқали амалга оширилади. Жараённинг иқтисодий томони банкнинг молиявий операциялари (банк маҳсулотлари, операциялари, хизматлари)га асосланган, улар бошқарув объекти эҳтиёжларига жавоб беради. Молиявий менежмент жараёнида унинг фаолияти объекти, предмети ва мақсадларига мувофиқ банк мижозларининг пул маблағлари банкнинг молиявий операцияларига трансформацияланади ва шунинг ҳисобига банк капиталининг кўпайишини таъминлайдиган қўшимча қиймат яратилади.

Тижорат банки молиявий менежменти тизимида пул маблағларининг трансформацияланиши жараёни банк молиявий операцияларини бошқариш орқали ўтади, улар банкнинг барқарорлигида акс этади. Шунинг учун 2.2-жадвалда бешта барқарорлик блоки ва 12та кичик блоклар ажратилган, улар барқарорликнинг ҳар бир тури бўйича функциялар ҳисобланади. Қуйида тижорат банкининг барқарорлик блоклари улар функциялари мазмунига изоҳлар билан бирга берилган.

Тижорат банкида молиявий менежмент – бу пул ресурсларини шакллантириш ва улардан фойдаланиш жараёнларини бошқариш. Молиявий менежмент ташкилий–технологик менежмент – банк бўлинмаларини, банк фаолиятининг турли жараёнларида улар ўртасидаги ўзаро муносабатларни бошқариш, шу жумладан персонални бошқариш билан узвий боғланган. Тижорат банкида молиявий, ташкилий-технологик муаммолар билан бирга, тижорат банкида молиявий менежментнинг ахборот ва мантиқий-таҳлилий таъминоти, тижорат банкининг хўжалик юритувчи субъект сифатидаги фаолиятини оптималлаштириш ҳамда технологик жараёнлар ва ташкилий тузилмаларни оптималлаштириш муаммолари ҳам катта аҳамиятга эга. Бу муаммоларнинг айримлари (охиргиси) тизимли таҳлил (операцияларни, информатикани ўрганиш) муаммоларига тегишли.

2.2-жадвал

Банкнинг молиявий барқарорлиги	Банк фаолиятининг (ташқи ва ички) молиявий-иқтисодий нормативлари асосида банкни дастурлаш, банк фаолиятини дастурлаш ва стратегияси
	Банк фаолиятини мониторинглаш ва таҳлил қилиш, баланс умумлашмалари асосида анъанавий банк рискларини идентификациялаш
	Иқтисодий фойдани жорий баҳолаш, банкни

	операцион-қийматли таҳлил қилиш ва трансферт нарх шакллантирилиши
Банкнинг ташкилий барқарорлиги	Банк фаолиятини режалаштириш: маркетинг стратегияси ва банк бўлинмаларининг бизнес-режалаштирилиши
	Банкнинг ташкилий қурилмаси (чизиқли, дивизион, матрицали тузилма; хизматга ёки мижозга йўналиш олиш)
	Инсоний капитални бошқариш: мотивациялаш, моддий рағбатлантириш, инновацион салоҳиятни очиш
Банкнинг функционал барқарорлиги	Банк ихтисослашуви
	Банк универсаллашуви
Банкнинг тижорат барқарорлиги	Банкнинг маҳсулот сиёсати ва банк маҳсулотлари қаторини функционал-технологик қўллаб-қувватлаш
	Банк мижозлари молиявий менежменти ва уни мижозлар (бозор) талаблари асосида банк фаолиятининг инновацион йўналишида уни ривожлантириш ёки ўзгаришларни бошқариш (мижозларга хизмат кўрсатиш жараёнлари реинжиниринги)
Банкнинг капитал барқарорлиги	Банкнинг кредит-инвестицион сиёсати
	Банкнинг эмиссионно-таъсис ва фонд сиёсати

Тижорат банкида молиявий менежментнинг уч ўлчамли классификаторини схематик тарзда пул ресурсларини шакллантириш ва улардан фойдаланишни бошқаришнинг учта йирик блоки кўринишида ифодалаш мумкин.

1. Фронтал блок белгиланган чекловларни ҳисобга олиб банк фаолияти комплекс дастурлари ва лойиҳаларини ишлаб чиқиш бўйича бошқарув тизимини; бошқарув таъсирлари методологиясини; режалаштириш, тизимлаштириш жараёнларини ташкил қилиш ва бошқариш, ишланмаларнинг комплекслиги; принципиал ва режали техник ечимларни топиш; жараёнларнинг режа ва топшириқларга мослигини мониторинг қилиш, режаларни коррекциялаш, иқтисодий ва бизнес-режалаштириш; банк молиявий фаолиятини молиявий-иқтисодий мониторинглаш ва ҳисобга олиш ва ҳисоботини ташкиллаштириш; персонал менежменти стратегиясини ишлаб чиқиш, ходимларни рағбатлантириш ва мотивациялаш; технологик жараёнлар ва банк ичидаги ташкилий тузилмаларни оптималлаштириш; маркетинг стратегиялари ва дастурларини ишлаб чиқишни ўз ичига олади;

2. Юқори блок алоҳида бир банкнинг ўз миссияси ва фаолияти концепциясига мос ҳолда танлаган операцион функциялари тўпламидан иборат бўлиб, у биринчи (фронтал) блокнинг бошқарув таъсирлари билан белгиланади.
3. Ўнг блок банк фаолиятининг маҳсулот сиёсати соҳасидаги технологик жиҳатларини, банк мижозларига хизмат кўрсатиш бўйича бизнес-жараёнлар реинжинирингини¹, мураккаб ва интеграцияланган банк маҳсулотлари ва хизматлари бўйича экспертиза ва консалтингни; банк ресурс базасини бошқаришнинг технологик воситаларини формаллаштиришни, банк мижозлари ва банк атроф-муҳити эҳтиёжлари муаммоларини формаллаштириш ва технологик унификациялашни, банкнинг молиявий фаолияти ва унинг мижозлар билан ўзаро таъсирлашуви технологик воситаларини ишлаб чиқиш ва амалга оширишни қамраб олади.

Эслатма: тижорат банкида молиявий менежментнинг мақсад ва вазифалари – банкнинг молиявий операцияларини режалаштириш ва амалга оширишни таъминлайдиган ҳамда белгиланган параметрларда унинг барқарорлигини сақлаб турадиган функционал-технологик тизимлар фаолиятининг оптимал ташкилий тузилмалари ва режимларини қуриш бўйича оқилона талаблар ва услубий асосларни белгилаш, банкнинг молиявий фаолиятини режалаштириш ҳамда пул маблағларини жалб қилиш ва жойлаштириш жараёнларини бошқариш – банк фаолиятининг қуйидаги блокларига киритилмаган: бухгалтерия ҳисоби ва ҳисоботи, валюта опекацияларини бошқариш, банк ҳуқуқи, директив ҳисобот ва иқтисодий нормативларни бошқариш, жумладан қимматли қоғозлар билан операцияларнинг ва бериладиган кредитларнинг қадрсизланишини мажбурий резервлаш ва резервлар ҳосил қилиш, чунки бу давлат даражасида (РФ МБ, РФ Молия вазирлиги ва ҳ.к.) жорий этилган директив нормалар бўлиб, банкнинг ички ва ташқи резервларидан фойдаланиш орқали бошқарила олмайди.

Молиявий менежмент мақсадларини амалга ошириш учун тижорат банки бўлинмалари кичик тизимининг асосий функцияларини белгилаб олиш зарур. Кичик тизимнинг бундай функцияларига қуйидагилар киради:

1. Стратегик режалаштириш - истиқболли молиявий вазифаларни белгилаш ва бу вазифаларни бажаришга қаратилган самарали ҳаракатлар дастурини ишлаб чиқиш. Вазифа - муайян шароитларда (масалан, муаммоли вазиятда) берилган фаолият мақсади бўлиб, муайян процедурага мувофиқ ушбу шароитларни ўзгартириш орқали эришилиши лозим.
2. Моделлаштириш - олий раҳбариятни таклиф этилаётган лойиҳаларнинг самаралилигига ҳамда таклиф этилаётган ҳаракатларнинг мақсадга мувофиқлигига ишонтира оладиган, шунингдек бошқарув объектининг жорий ва истиқболдаги прогноз ҳолатини баҳолаш учун зарур ахборотни тайёрлашнинг усуллари, технологиялари ва инструментал воситалари йиғиндисидан фойдаланиш. Модель - ўрганилаётган объектнинг тузилмаси

¹ Бизнес-жараёнлар реинжиниринги бу қиймат, сифат, сервис даражаси ва фаолият юритиш тезлиги ками критик муҳим кўрсаткичларни яхшилаш мақсадида бизнес-жараёнларни фундаментал қайта идрок этиш ва радикал қайта қуриш (Майкл Хаммер).

ёки фаолият юртишини такрорлайдиган моддий объект ёки белгили тизимдир.

3. Оператив режалаштириш - банкнинг истиқболли молиявий мақсадларига эришиш заруратини ҳисобга олиб жорий молиявий вазифаларни ҳал қилишнинг оқилона усулларини белгилаш.
4. Мониторинг - бошқарув объекти ва атроф-муҳитнинг аҳволи ҳақидаги ахборотни тўплаш.
5. Диагностика - объект ҳолатини кўрсатадиган параметрлар жорий қийматларининг мазкур вақт давридаги режа кўрсаткичларига мослигини баҳолаш.
6. Бошқарув мақсади - бошқарув объекти ишончилигини таъминлаш.

Бундан тижорат банкида молиявий менежментнинг учинчи хусусияти ва иккинчи предмет соҳаси келиб чиқади, бу – банкнинг маҳсулот қаторини яратиш. Молиявий менежмент предметини янада чуқурроқ идентификациялаш мақсадида “банк операцияси” тушунчасини ва унинг “банк маҳсулоти” ва “банк хизмати” тушунчалари билан боғлиқлигини кўриб чиқамиз.

Банк маҳсулоти - банк мижозига хизматлар кўрсатиш усули (“банк-мижоз” муносабатлари шакли); хизмат кўрсатишда банк хизматчиларининг мижоз билан ўзаро таъсирлашуви регламенти, яъни мижозга хизмат кўрсатишнинг ягона технологиясига бирлашган ва ўзаро боғланган ташкилий, ахборот, молиявий ва юридик тадбирлар комплекси.

Банк операцияси - мижозга хизмат кўрсатиш бўйича белгиланган вазифани ҳал қилишга қаратилган, мақсадлар, жой ва вақт бўйича мувофиқлаштириб олинган ҳаракатлар тизими.

Банк хизмати - мижоз банки эҳтиёжларини (кредит, ҳисоб-китоб-касса хизматлари, кафолатлар, қимматли қоғозлар олди-сотдиси ва уларни сақлаш, хорижий валюта ва ҳ.к.ларга бўлган эҳтиёжларини) қониқтириш шакли.

Банкнинг маҳсулот қатори - банк маҳсулоти.

Оддий маҳсулот - банкнинг битта функционал бўлинмаси томонидан мижозга битта хизмат кўрсатиш орқали амалга ошириладиган маҳсулот.

Мураккаб маҳсулот - банкнинг бир нечта бўлинмаси томонидан узоқ вақт давомида мижозга комплекс хизмат кўрсатиш орқали амалга ошириладиган маҳсулот.

Маҳсулот қаторини ривожлантириш деганда банк маҳсулот қаторини кенгайтиришнинг қуйидаги механизми тушунилади:

- а) мижозларнинг янги банк хизматларига бўлган эҳтиёжларини аниқлаш;
- б) талаб этилаётган хизматни кўрсатишни таъминлайдиган маҳсулотни амалга ошириш вазифасини қўйиш;
- в) талаб этилаётган хизмат регламентини ишлаб чиқиш;
- г) хизмат кўрсатиш жараёнининг ахборот таъминоти методикасини ишлаб чиқиш;
- д) хизмат кўрсатиш учун ишчи гуруҳни (зарур бўлганда) ташкил этиш бўйича ташкилий масалаларни ҳал қилиш;
- е) хизмат кўрсатиш қийматини баҳолаш бўйича масалаларни ҳал қилиш;

- ж) хизмат ижрочилари ва маҳсулот ишлаб чиқарувчиларини моддий рағбатлантириш билан боғлиқ масалаларни ҳал қилиш;
- з) хизмат кўрсатилишини тартибга соладиган ҳужжатлар ва буюртмачи билан шартнома комплексини ишлаб чиқиш.

Мақсадига қараб операцияларнинг қуйидаги гуруҳларини ажратиш мумкин:

1. Пассив операциялар - банк хизматларини кўрсатиш учун пул ресурсларини тўплаш;
2. Актив операциялар - жорий ва бўлажак даромадларни олиш учун хусусий ва жалб қилинган воситалардан фойдаланиш;
3. Воситачилик операциялари — комиссия мукофоти эвазига мижозларга хизмат кўрсатиш.

“Банкнинг воситачилик операциялари” предмет соҳаси тузилмасини батафсил кўриб чиқамиз. Бунинг учун “банк триадаси” деган янги тушунчадан фойдаланамиз.

Банк триадаси - “маҳсулот – операция – хизмат” деб номланган учта тушунча йиғиндиси.

Маҳсулот - мижозга хизмат кўрсатиш бўйича операцияни бажариш регламенти (ҳужжатлаштирилган ва тартибга келтирилган қоидалар йиғиндиси).

Операция - мижоз буюртма берган эҳтиёжини қониқтириш бўйича хатти-ҳаракатларнинг тартибга солинган йиғиндиси.

Хизмат - мижозга хизмат кўрсатиш (операцияни бажариш) натижаси.

Мураккаблик даражасига қараб триадаларнинг учта гуруҳини ажратиш мумкин – элементар, аралаш, интеграцияланган.

“Банк триадаси” тушунчаси жорий этилишининг мақсадга мувофиқлиги шу билан изоҳланадиги унинг ёрдамида “мижозларга хизмат кўрсатишнинг банк технологияси” тушунчаси мазмунини аниқлаштириш ҳамда бундай тушунчаларнинг кўпини таснифлаш мумкин. “Мижозларга хизмат кўрсатишнинг банк технологияси” ҳамда “банк триадаси” тушунчалари ўртасида мувофиқликни ўрнатиш схемаси қуйидагича:

Технология = (материал + инструмент + ҳаракатлар тўплами) -> эҳтиёжларни қондириш.

Мижозларга хизмат кўрсатишнинг банк технологияси = (мижозлар эҳтиёжлари + маҳсулотлар + операциялар) -> хизматлар = банк триадаси + унинг элементлари ўртасидаги ўзаро алоқалар.

Ўрнатилган мувофиқлик мижозларга хизмат кўрсатишнинг банк технологияларини банк триадаларига ўхшаб элементар, аралаш ва интеграцияланган гуруҳга ажратиш имконини беради.

Мижозларга хизмат кўрсатиш жараёнларининг реинжиниринги объекти мижозларга хизмат кўрсатишнинг аралаш ва интеграцияланган банк технологияларидир.

Мижозларга хизмат кўрсатиш жараёнларининг реинжиниринги предмети мижозларга хизмат кўрсатишнинг индивидуал интеграцияланган банк технологиясини ишлаб чиқиш ва амалга оширишдан иборат.

Мижоз билан олиб бориладиган ишларни расмий жиҳатдан банк ходимлари билан миждоз ўртасидаги ўзаро таъсирлашувнинг қуйидаги кетма-кетликдаги фазалари шаклида таърифлаш мумкин.

1. Мижозга банк хизматлари соҳаси ҳақида ахборот бериш.

2. Мижозга хизматларни сотиб олиш учун шартномаларни расмийлаштириш тартиби ҳақида консултация бериш.

3. Мижозга хизмат кўрсатиш шартлари ва тизими ҳақида банкнинг катта раҳбарлари томонидан қарорлар қабул қилиниши учун ҳужжатларни тайёрлаш.

4. Банкнинг катта раҳбарияти томонидан миждозга хизмат кўрсатиш регламентини (технологиясини) тасдиқлаш учун (зарурат бўлса) ҳужжатларни тайёрлаш.

5. Мижозга хизмат кўрсатиш ва у қабул қилган мажбуриятларнинг бажарилишини назорат қилиш.

6. Кейинги календарь йил учун шартнома бўйича таклифлар тайёрлаш.

Бугунги кунда миждозлар билан ишлашнинг иккита тизими маълум:

- Функцияларга йўналтирилган ва меҳнат тақсимоли принципини амалга оширадиган тизим. Ушбу тизимга бўлинмалари функционал белгилари бўйича ажратилган ва иерархик пирамидали тузилмага эга бўлган банклар мос келади. Бунда миждозлар иерархиянинг энг қуйи даражасига жойлаштирилади, унда улар “оммавий истеъмолчи” сифатида намоён бўлади.

- Жараёнга йўналтирилган ва алоҳида операцияларни миждозга хизмат кўрсатишнинг интеграцияланган технологиясига интеграциялаш тамойилини амалга оширувчи тизим.

Биринчи тизим майда ва ўрта миждозларга ва алоҳида функционал хизматларга муҳтож миждозларга хизмат кўрсатишда самара беради, иккинчи тизим эса ўзаро борланган банк хизматлари комплекси (ўз молиявий менежментига банк хизматини кўрсатишга) муҳтож йирик миждозларга мос. Шу муносабатда замонавий банклар уларни комплекс тарзда қўллайдилар.

Шундай қилиб, молиявий менежментнинг кейинги предмет соҳаси – банк маҳсулот қаторини яратиш – тижорат банкининг тижорат ва функционал барқарорлигини бошқариш бўйича эҳтиёжларига жавоб бериши билан бирга, миждозлар эҳтиёжларини қондириш асносида бошқарув объектининг ишончлилигини ҳам таъминлайди. Шу тариқа ҳар қандай тижорат банкининг асосий концепцияси: ишончли миждоз – барқарор банк концепцияси амалга оширилади.

Кўриб турганимиздек, банк менежментининг асосий таркибий қисми молиявий менежментдир. У банкнинг молиявий операцияларини режалаштириш ва амалга оширишни таъминлайдиган ҳамда хусусий капитал (акциядорлик капитали) ва/ёки фойдани тижорат банкининг барқарорлигини сақлаб қолган ҳолда кўпайтириш мақсадида белгиланган параметрларда унинг барқарорлигини сақлаб турадиган функционал-технологик тизимлар фаолиятининг оптимал ташкилий тузилмалари ва режимларини қуриш бўйича оқилона талаблар ва услубий асосларни белгилаш имконини беради. Тижорат банкида молиявий менежмент – бу пул ресурсларини шакллантириш ва улардан

фойдаланиш жараёнларини бошқариш. Молиявий менежмент ташкилий–технологик менежмент – банк бўлинмаларини, банк фаолиятининг турли жараёнларида улар ўртасидаги ўзаро муносабатларни бошқариш, шу жумладан персонални бошқариш билан узвий боғланган. Тижорат банкида молиявий менежментнинг ахборот ва мантикий-таҳлилий таъминоти катта аҳамиятга эга.

Тижорат банкида молиявий менежментнинг ўзига хос хусусиятларидан бири банкнинг маҳсулот қаторини яратишдан иборат (айтиш мумкинки, банк маркетинги ҳам шунга қаратилган). Бу хусусият тижорат банкининг тижорат ва функционал барқарорлигини бошқариш бўйича эҳтиёжларига жавоб бериш билан бирга, бошқарув объекти барқарорлигини аҳм таъминлайди, мижозлар эҳтиёжларини қондиради, бу эса ҳар қандай тижорат банкининг асосий концепцияси: ишончли мижоз – барқарор банк концепциясини амалга оширади.

Таянч иборалар:

Универсал тижорат банки, ихтисослашган тижорат банки, инвестицион тижорат банки, ипотека тижорат банки, жамғарма тижорат банки, банк кенгаши, бошқарма (директорлар кенгаши), бошқарувнинг умумий фаолияти, тижорат фаолияти, молия, автоматлаштириш, администрация, банк фаолиятини бошқаришни ташкил этиш асослари, рентабеллик.

Назорат учун саволлар:

1. Тижорат банкларининг қандай турлари мавжуд?
2. Тижорат банкларининг бошқарув блокларини санаб беринг.
3. Ҳар бир бошқарув блокнинг вазифаларини тушунтириб беринг.
4. Банк фаолиятини бошқаришни ташкил этиш асосларини изоҳлаб беринг.

Тавсия этилган адабиётлар:

1. Ўзбекистон Республикасининг "Марказий банк тўғрисида"ги қонуни. 1995 йил 21 декабрь.
2. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
3. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.
4. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув қўлланма. –Т.: ILM ZIYO 2009. 224 б.
5. Абдуллаева Ш.З., Аманов А. Тижорат банклари капиталини бошқариш. -Т.: "IQTISOD-MOLIYA", 2006.
6. Абдуллаева Ш.З., Сафарова З.Б Тижорат банклари молиявий ресурсларини бошқариш. -Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2008.
7. Худойбердиев З.Я., Хомитов К.З. Банк менежменти. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 161 б.
8. Стародубцева. Е. Б. Основы банковского дела: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 256 с.

9. Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками. – СПб.: Питер, 2004. – 240с. 2 экз.
10. Банковское дело: Учебник / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.
11. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: Учебное пособие. / Афанасьева О.Н., Корниенко. С.Л., под ред. засл. деятеля науки РФ, д.э.н., проф. О.И. Лаврушина. - 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.

ТИЖОРАТ БАНКЛАРИ СИЁСАТИ: МАҚСАДИ ВА ВАЗИФАЛАРИ

3.1. Банк тизими, банк турлари ва уларнинг таснифланиши

Ўзбекистон танлаб олган йўл яқин ва олис хориждаги кўпгина давлатларни диққат-эътиборини ўзига тортаётганлиги сир эмас. Бунинг сабаби равшан, чунки, биринчидан, миллий тараққиёт моделига асос қилиб олинган иқтисодий ислохот тамойиллар ғарбдаги моделларга кўп жиҳатдан ўхшамайди ва Осиёдаги моделларга кўпроқ яқин, иккинчидан, Ўзбекистоннинг ислохотлар моделини амалга ошириш ижобий натижалар бермоқда. Бозор иқтисодиётини янада такомиллаштириш ва ўзгартириш учун амалга оширилаётган вазифалардан энг муҳими бу давр талабига тўлиқ жавоб бера оладиган банк тизимини яратишдан иборатдир. Чунки бозор талабига тўлиқ жавоб берадиган банклар бозор инфратузилмаларини керакли молиявий маблағлар билан таъминлайди ва уларга моддий асос яратади. Демак бозор иқтисодиёти учун банк ва у билан боғлиқ бўлган акция, облигация ҳамда бошқа қимматли қоғозлар бозори керак ва зарурдир.

Бироқ банкларнинг моҳияти бугунги кунга қадар тўлиқ ўзгариб кетди. Бунинг асосий сабаби банклар томонидан амалга оширилаётган ва улар бажарадиган вазифаларнинг ҳамда операцияларнинг замон талабига мос равишда кундан кунга ўзгариб туриши ва ривожланаётганлигидир.

Аммо банкларнинг моҳияти бу тавсилотлар билан тўлиқ очиб берилмайди ва бунинг иложи ҳам йўқ. Чунки, банкларнинг тўлиқ моҳиятини тушуниш учун бир қанча талабларни эсда тутиш керак. Уларни қўйидаги гуруҳлар бўйича туркумлаш мумкин:

1) Банкнинг моҳиятини алоҳида олинган банк мисолида ўрганиш мумкин эмас, чунки ҳар бир банкнинг ўз мижозларига кўрсатадиган операциялари чегараланган (мижозлар турлича бўлгани учун улар талаб қиладиган хизматлар ҳам турлича ва чегараланган) бўлиши мумкин. Шу сабабли банкнинг моҳиятини уларнинг ўзаро рақобати асосидаги операциялари асосида эмас балки макродаражадаги банклар тизимидаги операциялари орқали кўриб чиқиш мумкин. Қисқача қилиб айтганда, банкнинг моҳиятини унинг иқтисодиётда бажараётган вазифаси, яъни унинг иқтисодиётда тутган ўрнига қараб ўрганиш мумкин.

2) Банкларнинг моҳияти унинг қайси банк туридан қатъий назар ҳаммаси учун бир хилдир, чунки барча банкларнинг бажарадиган операциялари ва вазифалари бирдир. Ҳақиқатда барча банклар ўзига хос хусусиятга эга, аммо улар банкнинг иқтисодиётда тутган ўрnidан келиб чиққан ҳолда умумий моҳиятга эгадир.

3) Банкнинг моҳиятини ўрганиш уларни бошқа иқтисодий ва молиявий институтларидан фарқловчи хусусиятларини ўрганишни талаб қилади. Бунинг асосий сабаби шуки, банк иқтисодий ташкилот (корхона) сифатида маҳсулот ишлаб чиқаради. Бироқ банкнинг маҳсулоти бошқа корхоналар товаридан

умуман фарқ қилади. Чунки, банк махсус хусусиятга эга бўлган товар пулни ишлаб чиқаради.

4) Банкнинг бошқа молия институтларидан фарқловчи хусусиятлари уларнинг ҳуқуқларида ўз аксини топган:

а) банклар депозит операцияларини амалга ошириш ҳуқуқига эгадирлар;

б) банклар жалб қилган пул маблағларини кредит сифатида тарқатиш ҳуқуқига эгадирлар;

в) банклар хўжалик субъектлари ўртасида пуллик ҳисоб-китоб операцияларини амалга оширадilar.

Тижорат банкининг энг муҳим вазифаси аънанавий тарзда куйидагилардир:

⇒вақтинчалик бўш пул маблағлари, жамғармалар ва йиғимларни мужассамлаштириш;

⇒ҳисоб-китоб-тўлов механизмининг фаолият кўрсатишини таъминлаш, ҳалқ хўжалигида ҳисоб-китобни амалга ошириш ва ташкил этиш, тўлов муомиласини йўлга қўйиш;

⇒алоҳида хўжалик бирликларини, юридик ва жисмоний шахсларни кредитлаш, ички молия хизмати кўрсатиш;

⇒векселларни ҳисобга олиш ва улар билан операциялар ўтказиш;

⇒молиявий ва моддий бойликларини сақлаш;

⇒мижозларнинг мулкни ишончли тарзда бошқариш (траст операциялари).

Юқорида зикр этилган хусусиятлар банк моҳиятини ўрганишга ва уни тўлиқроқ тушунишга имкон яратади.

Ҳозирда банклар турли хил операциялар билан шуғулланишади. Улар фақат пул обороти ва кредит муносабатларни ташкил қилиб қолмасдан, хўжалик секторларининг турли субъектларини молиялаштиришни, суғурта операцияларини, қимматли қоғозларни олди-сотдисини, воситачилик ишларини, мол-мулкни бошқаришни амалга оширишади. Кредит муассасаларига консултант сифатида чиқишиб, хўжалик дастурларини муҳокамасида қатнашишади, статистика ҳисоботини олиб боришда кўмаклашади, ҳамда турли хил мижозларга ўзининг ёрдамини беради ва х.к.

Бозор муносабатлари шароитида хўжалик юритишнинг юксак даромадларга эришилишини таъминловчи самарали усул ва услубларини излаш алоҳида аҳамият касб этмоқда. Бу мақсадга эришувда ишлаб чиқаришни бошқариш услублари ҳамда воситаларини такомиллаштира боришга яъни менежмент ва маркетингга алоҳида рол ажратилмоқда.

Хорижий мамлакатларда аллақачонлардан бери нихоятда катта аҳамият бериб келинаётган бу жараён бизнинг Республикамизда ҳам ривожланиб бормоқда. Бу соҳада тезроқ муваффақият қозониш учун эса шу даврга қадар тўпланган ҳозирги пайтда бошқарувга доир мужассамлашган билимлардан фойдаланиш зарур. Чунки, америкалик олим Ф.У. Тейлор таъбири билан айтганда, «Фан аниқ белгиланган қонунлар, қоидалар ва принципларга таянади». Буларни такомиллаштириш, амалиётга киритиш, фойдаланиш

бугунги куннинг долзарб мавзуларидан ҳисобланади. Чунки жуда кўп ҳолларда банк ходимлари бу механизмни тўғри тушуниб етмаётирлар.

Банк тизимида юзага келаётган ҳолатлар, бугунги кунда банк менежменти ва маркетингини янада ривожлантиришни талаб қилмоқда. Банклар сонини кўпайиши бу рақобатнинг кучайишидир.

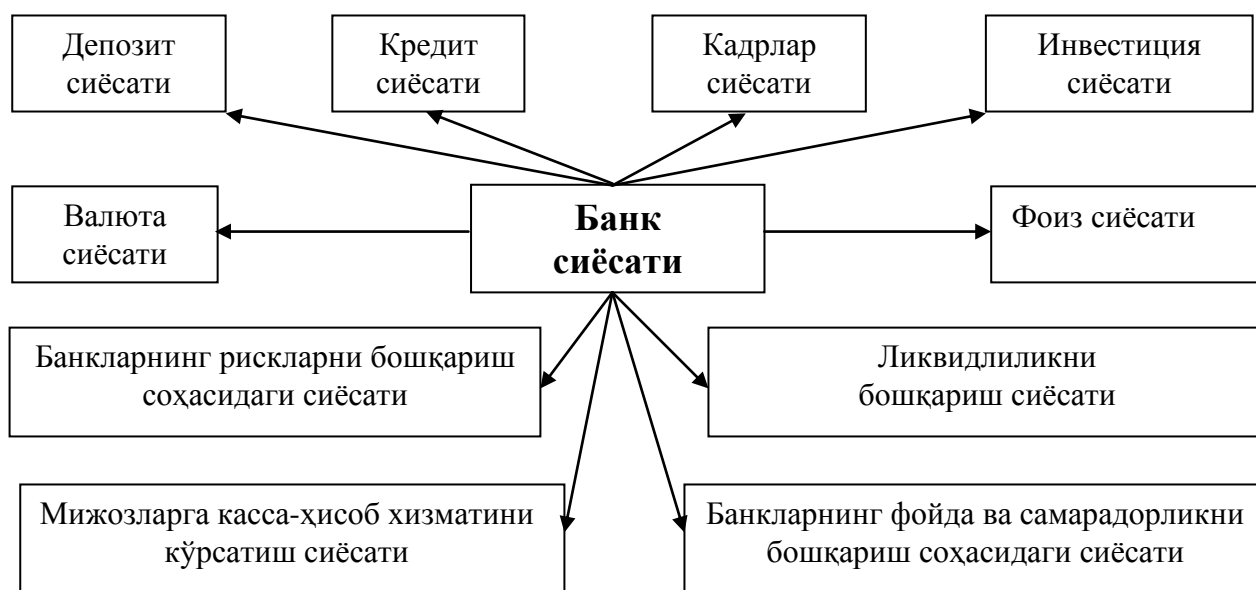
Маълумки, ривожланган мамлакатларнинг аксариятида иқтисодиётни бошқариш борасида бой тажриба тўпланган. Шу тажриба асосида бошқарув соҳаси раҳбарлари ва мутахассисларининг янги авлодини тарбиялаш республикамизда ҳам тобора кенг ёйилмоқда.

Айни шу масала эътиборга молик топилганлиги бежиз эмас, чунки бошқариш даражаси билан хўжалик фаолиятининг асосий кўрсаткичлари ўртасида бевосита боғлиқлик мавжуд. Бошқарувнинг юксак даражаси билан юқори даражадаги меҳнат интизоми ва меҳнат унумдорлиги, юқори даромадлар ва шунга мувофиқ равишда таннархнинг, ресурслар исрофгарчилигининг пастлиги ўзаро уйғунлашиб кетади.

Бошқарув - бу энг аввало ишлаб чиқариладиган маҳсулот объекти ва тузилиши белгилаб олинадики, ходимлар ўртасида ишларнинг ҳажми ва турларини таксимлашни, ресурслар билан таъминлашни, қилинаётган сарф харажатларни ҳисоб-китоб ва назорат қилиб боришни, молиялаштириш ва меҳнатга ҳақ тўлашни, даромадларни вужудга келтириш ва уларни таксимлашни, давлат маҳсулот етказиб берувчилар ва истеъмолчилар олдидаги мажбуриятларни ўз ичига олади.

3.2. Тижорат банклари мақсади

Банк сиёсати ўзи банкнинг кредит сиёсати, инвестиция сиёсати, депозит сиёсати, фоиз сиёсати, валюта сиёсати, миждозларга касса-ҳисоб хизматини кўрсатиш сиёсати, банкларнинг ликвидлилигини таъминлаш сиёсати, кадрлар сиёсати мажмуасидан иборат. Буни қуйидаги чизмада кўриш мумкин.



3.1-расм. Банк сиёсатининг асосий унсурлари.

Тижорат банкларининг стратегик режалари қаторига банк сиёсати ҳам киради. Банк сиёсати ўзоқ муддатли мақсадларни, банк ривожланиш йўлларини ва уларни амалга ошириш йўналишларни белгилайди.

Мақсадлар банкнинг бошланғич ёндашувини аниқлайди. Банк тижорат ташкилоти сингари ўз фаолиятини фойда олишга йўналтиради. Фойданинг ҳажми актив ва пасивларнинг ҳажмига ва структурасига, даромадлар ва ҳаражатлар ҳажмига ва банкнинг самарали фаолиятига боғлиқ бўлади.

Банк ривожланишининг ўзоқ муддатли мақсадлари банкнинг ишончлигини таъминловчи фаолиятга қаратилади. Банкнинг ишонччилигини кўрсатувчи аломатлар (критериялар) қуйидагилардир:

- банк капиталнинг етарлилиги;
- активларнинг сифати;
- ликвидлилик;
- даромадлилик;
- банк бошқарувининг сифати.

Бозор иқтисодиётида катталиги жиҳатидан ҳар хил банклар фаолият кўрсатади: йирик банклар, ўрта банклар ва кичик банклар.

Ҳар бири ўз фаолиятига, ўз бизнесига, ўз мижозларига эга бўлади. Йирик корхоналар ва мижозлар йирик банкларга эҳтиёж сезади. Ўрта ва кичик бизнес ташкилотлари ва шахслар ўрта банк мижози бўлади. Давлат ичида йирик банк нуфузини эгаллаган банклар халқаро банк элитасига қўшилиши учун прогнозлар тўзилиши мумкин.

Бозор иқтисодиёти учун ҳар хил йўналишда фаолият кўрсатадиган кредит институтлари зарурдир. Ҳар бир давлатларда турли хил хизматларга ҳар доим талаб чиқади. Банк ва банк уюшмаларининг махсуслаштирилганлиги туфайли банклар маълум банк бизнеси йўлидан бориши мумкин (ипотека, инвестицион, лизинг, факторинг фаолияти) ҳамда индивидуал секторга операцияларни йўналтириши мумкин (аҳоли, фермер ва ҳоказо).

Банк ривожланиши концепцияси ўз ичига банк бозорга таклиф қилаётган маҳсулотларини олади: кредит тури, пуллик хизматлар тури, консалтинг ва ёрдам. Банкнинг ривожланиши концепцияси қуйидаги саволларни ўз ичига олиши лозим: қандай ҳажмда банк ўзини кўради; кимлар бизнинг мижоз бўлади; қанака маҳсулотни банк таклиф қилади.

3.3. Тижорат банклари вазифалари

Банкда маркетинг стратегиясини ишлаб чиқариш ва маркетинг хизматларни ташкил қилиш лозим. Шу билан бирга банк фаолиятини келажакда кенгайтириш имкониятини аниқловчи, бошқа банк фаолияти билан таққослаб реал баҳо берувчи аналитик хизматларни ташкил қилиш лозим.

Банк сиёсатини ишлаб чиқишда қуйидаги йўналишлар эътиборга олинади:

1. Стратегик мақсадлар ва вазифаларни шакллантириш;
2. Банкнинг кучли ва бўш тармоқларини таҳлил қилиш;

3. Банк фаолиятининг жорий ва истиқболли йўналишларини баҳолаш;
4. Ташқи омиллар ва банк фаолиятига таъсирининг таҳлили;
5. Банк фаолиятининг альтернатив шакллари ишлаб чиқариш ва аниқлаш;
6. Стратегияларни танлаш;
7. Банкнинг ва бўлимларнинг йиллик ҳисоботларни таъминлаш;
8. Ташқи ва ички аудиторлик текшируви.

Банкнинг мақсади ва стратегияларни ишлаб чиқариш учун манба - жорий даврдаги банк фаолияти натижаларидир.

Стратегик позицияни ишлаб чиқаришда аниқ миқдорий ва сифат кўрсаткичларидан фойдаланилади. Сифат кўрсаткичлар йўналиш деб, миқдор эса вазифалар деб аталади.

Йўналтириш – бу стратегияларни ишлаб чиқариш орқали эришилган аниқ бир мақсад.

Ҳар бир мақсадга эришиш учун банк ўзининг стратегияларидан фойдаланади. Йўналишлар, мақсадлар ва стратегиялар ўртасида ўзаро боғлиқлик мавжуддир.

Банк мақсадлари яқин ва ўзоқ муддатларни кўзлаб тўзилиши мумкин. Қайси мақсадни танлаш банкнинг потенциал имкониятлари ва уни етарли ресурслар билан таъминланганлигига боғлиқ бўлади.

Банк фаолиятида умумий ва специфик мақсадлар бўлади. Умумий мақсадлар бутун банкнинг ривожланишига қаратилади. Специфик мақсадлар умумий банк мақсадларининг ажралмас қисми бўлиб, у банкнинг асосий фаолиятига қаратилади.

Банк бошқармаси томонидан ишлаб чиқарилган стратегия маълум бўлимлар учун мақсад ва йўналиш бўлиб хизмат қилади. Шунинг учун мақсадларни умумий (бутун банк учун) ва специфик (ҳар хил бўлимлар учун) мақсадларга бўлинади.

Умумий мақсадлар банк ривожланиш концепциясини акс эттиради ва ўзоқ муддатга мўлжалланади. Бу эса ўз навбатида мақсадларни аниқ шакллантиришни талаб қилади.

Мақсадларни шакллантириш билан бир вақтда имкониятлар баҳоланади ёки кетма-кетлиги билан тақсимланади.

Мақсадларнинг имкониятлигини миқдор кўрсаткичларда акс этганлигини қуйидагича кўриш мумкин:

1. Оптимал рентабелликни таъминлаш: депозит операцияларининг ҳажми; фойда нормаси ва даражаси (фойда ҳажми, актив ёки капиталга қўйилган фойда нормаси; фойданинг акционер капиталга нисбати, операция ҳажми нисбати, фойданинг йиллик ўсиш ҳажми, бир акцияга тўғри келадиган даромад); бозорда бўлиши, капиталнинг таркиби, акцияларнинг бирламчи ва иккиламчи бозордаги нархи, дивидендлар даражаси, иш ҳақиға тўланган маблағлар суммаси, банк маҳсулотларнинг даражаси ва сифати.

2. Банк барқарорлигини таъминлаш: техник сиёсат (янги маҳсулотларни ишлаб чиқариш ва ўрганишга қилинган ҳаражатлар); потенциал рақобатбардошлиги (ҳаражатларни камайтириш, ишлаб чиқарилган

маҳсулотларнинг рақобатбардошлигини кучайтириш); инвестицион ва кредит сиёсати; кадрлар сиёсати.

3. Янги ривожланиш йўналишларини ишлаб чиқариш янги банк фаолиятини ишлаб чиқариш: фаолиятини диверсификациялаш (янги маҳсулотларни кўшган ҳолда); информацион тизимсини ривожлантириш; акция сотиб олиш мумкин бўлган фирма ва корхоналарни аниқлаш; банк фаолиятининг янги секторларни ишлаб чиқариш.

Махсус (специфик) мақсадлар умумий мақсадлар чегараси доирасида асосий фаолият тури бўйича ҳар бир бўлим бўйича ишлаб чиқилади. Улар ҳам сифат ва миқдор кўрсаткичларида кўрилиши мумкин. Улар ичида асосий ўринни куйидагилар эгаллайди:

1. Банкнинг ҳар бир бўлимлари бўйича рентабелликни аниқлаш (фойда даражаси, фойда нормаси, акция дивидендларининг ўсиши). Рентабеллик аниқлангандан сўнг бошқа специфик мақсадлар ишлаб чиқилади. Улар мақсадлар ичида мақсад ҳарактерига эга бўлади.

2. Маркетингдаги ютуқларни киритувчи бошқа специфик мақсадлар (бир ёки бир нечта бозордаги реализация ҳажми, янги маҳсулотларни жорий қилиш, хизматларни кенгайтириш); янги изланишлар ва ихтиролар киритувчи; банк ресурсларини янада самарали ишлатиш учун янги норматив кўрсаткичларни белгилашда (ҳаражатларни камайтириш, маҳсулотнинг сифатини ошириш); молиявийлаштиришнинг манбаи ва таркибида; солиқни минималлаштириш.

3. Банк бўлимлари ва филиалларининг мақсади: операцияларнинг кенгайтириши; бозордаги улушнинг ошиши; фойданинг ўсиши; ташқи фаолиятнинг кенгайтириши.

Бу мақсадларнинг ҳаммаси куйидаги стратегиялар орқали амалга оширилади:

➤ Маҳсулот - бозор стратегияси: аниқ банк маҳсулотларини ва хизматларини аниқлаш; уларни реализация қилиш усуллари; рақобатбардошликни ошириш йўллари.

➤ Маркетинг стратегияси: бозор шароитига банкни мослаштириш.

➤ Рақобат стратегияси: маҳсулот сифатини ошириш орқали ҳаражатларни камайтиришга қаратилган.

➤ Янгилаш стратегияси: янги технологияларни киритиш.

➤ Инвестиция стратегияси: фойда олиш мақсадида қимматли қоғозлар бозорига қилинаётган қўйилмаларни кенгайтириш.

➤ Ривожлантириш стратегияси: банк барқарор ривожланишини таъминлайди ҳамда актив ва пассив операциялар тизимида капиталнинг барқарор йиғилишини ҳам таъминлайди.

➤ Эгаллаш стратегияси: бошқа банкларни ёки кредит – молия институтларнинг акцияларига эгаллик қилиши билан боғлиқ.

➤ Ташқи инвестиция стратегияси: ташқи банкларга эгаллик қилиш ва хорижий қимматли қоғозларга ва кўчмас мулкга қилинадиган қўйилмалар кўзда тутилади.

➤ Ташқи иқтисодий фаолиятни кенгайтириш стратегияси: ташқи иқтисодий фаолиятини кенгайтириш билан боғлиқ ҳаракатлар.

Банк сиёсати комплекс ҳужжатлар шаклида расмийлаштирилади, зарур бўлган ҳолларда қўшимчалар ва ўзгартиришлар киритилади. У бошқарув учун дастур ҳисобланади, шу билан бирга иқтисодий вазифаларни ижодий ҳал этиш учун кенг имкониятлар тақдим этади.

Таянч иборалар:

Банк мақсади, банкнинг асосий вазифалари, банк сиёсати, тижорат банкларининг ишончилиги, оптимал рентабелликка эришиш, маҳсулот бозор стратегияси, маркетинг стратегияси, рақобат стратегияси, янгилаш стратегияси, инвестиция стратегияси, ривожлантириш стратегияси, эгаллаш стратегияси, ташқи инвестиция стратегияси, ташқи иқтисодий кенгайтириш стратегияси.

Назорат учун саволлар:

1. Банк фаолиятининг мақсади нимадан иборат?
2. Банк фаолиятининг асосий вазифаларини санаб беринг.
3. Банк сиёсатининг асосий унсурлари нималардан иборат?
4. Банкнинг ишончилигини кўрсатувчи аломатлар қайсилар,
5. Банк сиёсатини ишлаб чиқишда асосан нималарга эътибор қаратилади?
6. Банк ўз мақсадига эришиш учун қанақа стратегик йўналишлардан фойдаланади?

Тавсия этилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг "Марказий банк тўғрисида"ги қонуни. 1995 йил 21 декабрь.
2. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
3. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.
4. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув қўлланма. –Т.: ИЛМ ЗИҲО 2009. 224 б.
5. Абдуллаева Ш.З., Аманов А. Тижорат банклари капиталини бошқариш. –Т.: "IQTISOD-MOLIYA", 2006.
6. Абдуллаева Ш.З., Сафарова З.Б. Тижорат банклари молиявий ресурсларини бошқариш. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2008.
7. Худойбердиев З.Я., Хомитов К.З. Банк менежменти. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 161 б.
8. Стародубцева. Е. Б. Основы банковского дела: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 256 с.
9. Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками. – СПб.: Питер, 2004. – 240с. 2 экз.
10. Банковское дело: Учебник / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.

11. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: Учебное пособие. / Афанасьева О.Н., Корниенко. С.Л., под ред. засл. деятеля науки РФ, д.э.н., проф. О.И. Лаврушина. - 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.

4-боб

БАНК ХОДИМЛАРИ МЕҲНАТИГА ҲАҚ ТЎЛАШ ВА УЛАРНИ БОШҚАРИШ

4.1. Банк ходимларини бошқаришнинг аҳамияти

Тижорат банкининг ташкилий тузилмаси банк хизматлари бозоридаги ҳолатга максимал даражада мос келиши лозим. Шу билан бирга, у банкнинг бозордаги иши хусусиятлари ва стратегик дастури хусусиятларини белгилаб беради.

Бундан ташқари, банклар доимо ўз тузилмасини, яъни бўлим ва қўмиталар мажмуи ҳамда бошқарув органлари таркибини ўзгартириб туради. Бу ўзгаришлар банклар ихтисослашувининг чуқурлашиши, фаолият соҳасининг кенгайиши, банк олдида қўйилган янги масалаларни ечиш мақсадида унинг иш шароитлари ўзгариши билан боғлиқ. Шу билан бирга, бу ўзгаришлар банкнинг катта-кичиклиги, таркиби, раҳбар ва ходимлар малакаси ҳамда айрим операцияларнинг аҳамиятлилигига боғлиқ. Айрим ҳолларда бундай ўзгаришлар менежмент бўйича ташқи экспертларнинг тавсиясига биноан ҳам амалга оширилиши мумкин. Банкда бирон-бир бўлимнинг йўқлиги бундай операцияларнинг бажарилмаётганлигидан далолат бермайди.

Банкнинг ташкилий тузилмасини ўрганишда уни иккита йирик бўлакка, яъни банк бошқаруви тузилмаси ва банкнинг функционал бўлинма ва хизматлари тузилмасига бўлиб ўрганиш мақсадга мувофиқдир.

Банк бошқаруви тузилмасининг асосий вазифаси тижорат банки ўз функцияларини амалга ошириши учун самарали бошқарувни таъминлашдан иборат. Банк бошқаруви тузилмасини белгилаш бошқарув органларини ажратиш, уларнинг ваколатини тасдиқлаш, жавобгарлик даражасини ва ўз функцияларини амалга оширишдаги ўзаро муносабатларини белгилаш каби масалаларни назарда тутаяди.

Маълумки, банк бошқаруви тузилмасига бўлган қарашлар банк қонунлари билан белгиланади. Шу билан бирга, тижорат банки бошқарувининг тузилмасига тегишли бўлган бир қатор масалалар банклар томонидан мустақил равишда ҳал этилади. Банк хусусий капиталини сафарбар қилишнинг ҳуқуқий шакли (акционерлик, пайчилик ва ҳ.к.) банк бошқаруви тузилмасига жиддий таъсир кўрсатади. Бундан ташқари, унга банкнинг ташкилий тузилмаси, яъни унинг тармоқларининг ривожланганлик ва мустақиллик даражаси ҳам ўз таъсирини кўрсатади.

Банкнинг барча функционал бўлимлари ва хизматлари ўз ҳуқуқ ва мажбуриятларига эга. Бу ерда шуни таъкидлаш жоизки, банк учун функционал бўлинма ва хизматларнинг энг оптимал ташкилий тузилмасини танлаш меҳнатни самарали ташкил этиш ҳамда тижорат фаолиятини муваффақиятли олиб боришнинг асосий шарти ҳисобланади. Банк ташкилий тузилмаларининг асосий кўрсаткичи - банк бажараётган операцияларнинг иқтисодий моҳияти ва ҳажмидир.

Ўз навбатида, банкнинг функционал бўлима ва хизматлари тузилишида бўлимлар икки турда бўлиши мумкин:

1. Оператив бўлимлар - банк олдида турган масалаларни ҳал қилиш билан бевосита машғул. Бунга фаолиятнинг кредитлаш, инвестиция қилиш, траст операциялари, халқаро ҳисоб-китобларни амалга ошириш ҳамда қўйилмаларни қабул қилиш ва улар бўйича хизмат кўрсатиш каби турлари киради.

2. Штаб бўлимлар оператив бўлимларга хизмат кўрсатиш билан шуғулланиб, уларга фаолият самарадорлигини оширишга ёрдам беради. Штаб бўлимларининг вазифалари ходимларни ишга қабул қилиш, уларнинг малакасини ошириш, маркетинг, назорат, режалаш ва юридик маслаҳатлар беришдан иборат. Кичик банкларда бу бўлимларнинг вазифалари ажратилмайди ва раҳбарлар ҳам, ходимлар ҳам у ёки бу вазифаларни бажараверишади. Бу ерда яна шуни таъкидлаш лозимки, банк қанчалик катта бўлса, унинг оператив ва штаб бўлимлари вазифалари ҳам шунчалик аниқ ажратилади.

Банк тузилмаси ўзгармас, қотиб қолган нарса эмас. У доимо банкнинг янги мақсад ва вазифаларига мувофиқ равишда янгиланиб, такомиллашиб боради. Шу билан бирга, раҳбар ва ходимлар хатти-ҳаракатининг асосини белгиловчи банкдаги ички маданият, анъаналарнинг мавжудлиги ҳам банкнинг ташкилий тузилмасида ўз аксини топади.

Банк тузилишидаги ҳар қандай ўзгаришлар, яъни янги хизматларни амалиётга тадбиқ этиш, мижозларга хизмат кўрсатишдаги ўзгаришлар, раҳбариятнинг бозорни камраб олиш даражасини кенгайтириш ҳақидаги ниятлари, энг замонавий техникадан ва янги иш усулларида фойдаланиш баъзан банк ходимларига қўйиладиган талабларни тубдан ўзгартириб юборади.

Бозор муносабатлари шароитида хўжалик юритишнинг юқори даромадлар олишни таъминловчи самарали йўллари ва услубларини излаш алоҳида аҳамият касб этмоқда. Бу мақсадга эришишда тижорат банкларини бошқариш услубларига ҳамда уларни такомиллаштиришда менежмент ва маркетингга алоҳида эътибор қаратилмоқда.

Хорижий мамлакатларда кўп йиллардан бери катта аҳамият берилиб келаётган бу жараён сўнгги йилларда бизнинг Республикамизда ҳам ривожланиб бормоқда. Бу соҳада қисқа муддатларда муваффақият қозониш учун эса шу даврга қадар тўпланган бошқарувга доир билимлардан самарали фойдаланиш зарур. Бу билимларни такомиллаштириш, амалиётга киритиш, фойдаланиш бугунги куннинг долзарб мавзуларидан ҳисобланади.

Бугунги кунда банк тизимида юзага келаётган бундай ҳолатлар, банк менежменти ва маркетингини янада ривожлантиришни талаб қилмоқда. Банклар сонининг кўпайиши рақобатнинг кучайишига олиб келади. Бу эса банк бошқарув олдига янги вазифаларни қўяди. Шу муносабатда банк тизимидаги менежмент ва маркетингни ривожлантириш йўллари ишлаб чиқиш зарур масаладир. Буларни амалга оширишда қуйидаги вазифаларни белгилаб олиш лозим.

- банк менежментининг иқтисодий моҳиятини назарий ўрганиш ва уларни хориж тажрибаси билан солиштириш;

- янги хизмат турларини таклиф этиш, банкдаги операцияларни бошқаришни яхшилаш;
- банк ходимларини бошқаришни яхшилаш орқали мижозларга сифатли хизмат кўрсатиш.

4.2. Банк ходимларини бошқариш

Тижорат банкларида марказий ўринлардан бирини персонални бошқариш эгаллайди. Банк фаолиятининг самарадорлиги кўпинча банкда ишловчи ходимларга боғлиқ бўлади. Тижорат банкининг персонали сони улар томонидан операцияларни амалга ошириш ҳажми ва ходимларнинг меҳнати самарасига боғлиқдир. Банкнинг ҳар бир бўлими бўйича лавозим номенклатураси ва ишчиларнинг умумий сони штат рўйхати орқали аниқланади. Лавозим инструкциялари ва малака характеристикалари турли категориялардаги мутахассисларга бўлган талабларни инобатга олади. Кўрсатилган хужжатлар банкнинг ходимлар бўйича эҳтиёжларини режалаштиришга асос бўлади. Бунинг натажасида қуйидагилар ишлаб чиқилади:

- мавжуд меҳнат ресурслар ҳисоби;
- ходимлар сонини ва уларнинг ҳар бир операцияларда ҳақиқатда бандлигини кўрсатиш.

Бу босқичда ҳар бир бўлимдаги ходимлар етарлилигини ҳисобга олиш керак (етишмовчилик, ортиқчалик) ва уларнинг меҳнати қанчалик самарали ёки самарасиз эканлигини аниқлаш керак. Бунда келажакдаги эҳтиёжлар ҳисоби, яъни банк олдида турган вазифаларни бажариш учун керак бўлган ходимлар сони аниқланади ҳамда банк персонали соҳасида қўйилган вазифалар ва мақсадларга етишиш учун аниқ ишлар белгиланади.

Банк ходимларини шакллантиришда муҳим босқич бўлиб унга керакли бўлган одамларни излаш яъни ходимларни тўплаш. Бу етишмаётган ходимлар сони орқали аниқланади. Бунда кадрларнинг чиқиб кетиши ва унинг кўпайтирилиши лозимлиги ҳисобга олинади. Банк персоналнинг камайишига нафақага чиқиши, шартнома муддати тугаганлиги учун бўшатилиш ва ишдаш озод қилиниши сабаб бўлади. Штатнинг кўпайишига банк операциялари ҳажмининг ошиши таъсир кўрсатади. Бунинг учун одамларни ташқаридан ҳамда банк ичидан излаш мумкин. Банк ўз ходимларини мавжуд бўлган вақанциялар ҳақида хабардор қилиб туриши керак. Чунки ходимлар ўз анкеталарини бўш жойларга ўтиш учун беришлари лозим. Ташқи жалб қилишга қуйидагиларни киритиш мумкин: газеталар ва профессионал журналларга хабар бериш, иш билан таъминлаш агентликларига мурожаат қилиш мумкин, мустақил тарзда университетлар коллежлардан танлаб олиш ва бошқалар

Керак бўлганда банк бошқармаси номзодлар орасида бирон-бир лавозимга кўпроқ тўғри келадиган одамларни ўқишга жўнатади.

Кейинги босқич суҳбат ёки тест асосида ташкил этилган персонал танлови ҳисобланади. Юқори малакага эга яхши ходимлар танлаб олинади (номзодлар маълумоти профессионал кўникма, олдинги меҳнат тажрибаси, шахсий сифатлар ҳисобга олинади). Бошқарувчи лавозимига ходимларни

танлашда тармоқлараро муносабатлар, юқори турувчи бошлиқлар ва кўл остидагилари билан номзоднинг ишлай олиши ҳисобга олинади.

Номзодларнинг иш жойларига баҳолашда аттестация ўтказилади. Бунинг учун олдиндан тузилган формуляр тўлдирилади:

- ходимнинг Ф.И.Ш.;
- ходим ишлайдиган бошқарма (бўлим);
- шу банкдаги меҳнат стажи;
- ҳозирги лавозими;
- банк тизимида умумий меҳнат стажи;
- иш ҳақи миқдори;
- аттестация даврида ишда бўлмаган вақти;
- шу даврда малакасининг ошиши;
- шу лавозимда охириги 3 марталик иш ҳақининг ўсиши.

Банк ходимларининг меҳнат натижаларини баҳолаш учун бошқа «критерия»лар ҳам мавжуд. М, кредит бўлимида: профессионал қобилият, ишончлилик сифати, янгиликни билиш хоҳиши, ҳамкасабалари билан муносабат, банк техникасини билиш даражаси банк рискинни сезиш ва бошқалар.

Бошқармалар бошлиқларини баҳолашни қуйидаги критериялар орқали амалга ошириш мумкин:

- вазифани қўйиш қобилияти;
- қарор қабул қилиш қобилияти;
- ходимлар ишларини назорат қила олиши;
- жавобгарлик ҳисси;
- эшитиш қобилияти.

4.3. Банк ходимларини бошқаришнинг тамойиллари ва стратегик вазифалари

Банк менежменти бошқарув жараёнини амалга оширар экан, молиявий, моддий, ташкилий, ҳуқуқий, маънавий психологик шарт-шароитларни яратиш, бошқарув вазифаларини бевосита ижро этиш билан боғлиқ жараёнларни ўз ичига олади.

Банк менежменти асосида, авваламбор, инсонлар билан ишлай олиш маҳорати ётади, шу боис банк менежментининг муҳим таркибий қисмларидан бири ходимларни бошқаришдир. Сир эмаски, инсон ресурслари сифати уларнинг банк олдида турган мақсадларини амалга оширишга қўшган ҳиссаси билан белгиланади, банк фаолиятининг сифати эса кўп жиҳатдан ходимлар билан ишлашни самарали йўлга қўйиш билан боғлиқ. [62]

Икки босқичли банк тизимининг шакллантирилиши, унинг таркибий такомиллаштирилиши, шунингдек, электрон тўловлари тизимининг яратилиши жойларда янги тузилмаларнинг: Ўзбекистон Республикаси Марказий банки Бош ҳудудий бошқармалари ва Ҳисоб-касса марказларининг яратилишига ва уларнинг фаолиятини йўлга қўйилишига олиб келди. Бу эса банк

муассасаларининг янги тури бўлиб, ўзига хос функцияларга эга. Бу функциялар мамлакатимизда қабул қилинган “Ўзбекистон Республикасининг Марказий банк тўғрисида”ги ва “Банклар ва банк фаолияти тўғрисида”ги Қонунларида белгилаб берилган.

Ушбу тузилмаларнинг ташкил этилиши ходимлар билан ишлашда банк тизимини янада ислоҳ этиш ҳамда тижорат банклари томонидан ҳудудий бўлинмалар олдига қўйиладиган вазифалари ижросини таъминлашга монанд эканлигини кўрсатмоқда. Банк учун юксак касбий тайёргарликка эга бўлган ва замонавий банк технологияларидан фойдалана оладиган, ўз ишини мунтазам равишда такомиллаштиришга интиладиган мутахассислар керак. Бундай шароитда юқори ишчанликка эга жамоани шакллантириш учун ходимлар сонини режалаштириш ва истиқболини белгилаш, унинг касбий даражасини ошириш ва мутахассисларни мақсадга мувофиқ ҳолда танлаш, барча турдаги мукофотлашларни ҳисобга олишнинг ягона тизимини яратиш лозим. Айтиш жоизки, ходимларни бошқариш масаласи адабиётларимизда анча кенг баҳс-мунозараларга сабаб бўлмоқда. Чунки банк фаолиятини такомиллаштиришнинг ушбу йўналиши долзарблиги бу муаммонинг салбий оқибатларини бошидан кечирган хорижий банклар тажрибасида ҳам ўз тасдиғини топмоқда. Ходимларни бошқариш муаммосини белгилашга, уни ҳал қилиш усулларига турли ёндашувлар мавжуд. Айрим олимлар ўз мақолаларида ички фирма менежменти – бу энг юқори самарадорлик ва фойдалиликка эришиш мақсадида ташкилот ресурсларини бошқариш тамойиллари, усуллари ва воситалари йиғиндиси деб таъриф берар экан, ходимларнинг ресурс сифатидаги алоҳида фазилатларини кўрсатиб беради. Аммо, умуман олганда ходимларни бир жинсли субстанция деб қараш ярамайди. Ҳар бир ходим ўзига хос қадриятларга ва мотивларга эга. Ходимларни бошқариш узлуксиз жараён бўлиб, инсонларнинг максимал даражада ишчанлигини ошириш ва тегишлича юксак якуний натижаларга эришиш мақсадида уларни мотивациялашни мақсадли ўзгартиришга қаратилгандир. Ходимлар билан ишлашнинг якуний мақсади – ташкилот мақсадларини ходимнинг манфаатларига юқори даражада яқинлаштириш. Шуларга асосланиб ходимларни бошқаришнинг концептуал моделини таклиф қилиш мумкин.

Фикримизча, персонал менежменти деганда учта стратегик вазифаларни амалга ошириш зарур:

- банкнинг меҳнат ресурсларига бўлган эҳтёжларини тезкор ва тўлиқ қондириш учун зарур ихтисослашувни ва малака даражасини таъминлаш;
- ходимларнинг ўзларига юкланган функцияларни энг юқори даражада самарали бажариши учун шарт-шароитлар яратиш;
- банк тизимининг менежментини бошқа йўналишлари ва элементлари билан керакли даражадаги ўзаро таъсирини таъминлашга қаратилган ходимларни бошқаришнинг комплекс тизимини яратиш.

Шунга кўра, ходимларни бошқариш тизими доим учта ўзаро таъсир қилувчи блоклардан ташкил топади. Булар: бошқарув стратегияси, бошқарилувчи кичик тизимлар, тизимнинг умумий фаолиятини таъминловчи блок.

Банк персонали менежменти стратегияси деганда ходимларни бошқаришнинг умумий вазифаларини амалга оширишда концептуал ёндашувларнинг йиғиндиси тушунилади. Бошқариладиган кичик тизимлар деганда - комплекс бошқарув тизимининг аниқ таърифланган муайян вазифасини амалга оширишга қаратилган элементларни тушуниш лозим. Банк персонали менежментини таъминлаш деганда унинг таркибини муайян жараёнга қаратилмаган, аммо барча операцион кичик тизимларнинг фаолиятини таъминловчи мустақил элементи тушунилади.

Банк персоналини бошқариш концепцияси, ходимларни бошқариш кичик тизими у ёки бу банк доирасида жавоб бериши лозим бўлган талабларга мос ҳолда ишлаб чиқилиши керак.

Банк персоналини бошқариш кичик тизими қуйидагиларга қаратилган:

- ҳар бир иш ўрни, бўлим, бошқарма ишининг ҳажмини белгилаш асосида кадрлар таркибини мақбуллаштириш;

- штат лавозимларини меҳнат жараёнининг мураккаблиги ва ўзига хослигидан келиб чиқиб функционал мажбуриятларнинг мақбул тўплами билан таъминлаш;

- малакали кадрларни банкда белгиланган лавозимлар таркибига мос ҳолда ва ҳар бир мутахассиснинг имкониятларини ҳисобга олган ҳолда, шунингдек уларни мослаштириш учун шарт-шароитларни яратган ҳолда сифатли танлаш, ажратиш ва жойлаштириш;

- ходимнинг салоҳиятини ва имкониятларини аниқлаш асосида, унинг хизматдаги ўсишини режалаштириш асосида кадрлар таркибидан оқилона фойдаланишни ташкил қилиш;

- ходимларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш, малакасини ошириш;

- ҳар бир ходимнинг умумий ишга қўшган ҳиссасига мос ҳолда меҳнатга ҳақ тўлаш, меҳнатни мотивациялашнинг бошқа турларини такомиллаштириш.

Ушбу қуйидаги тамойилларни ўз ичига олиши мумкин деб ўйлаймиз:

1. Ҳар бир бўлимда ходимлар сонини мақбуллаштириш.

2. Малакаси ва индивидуал имкониятлари бажариладиган ишга мос келадиган ходимларни танлаш.

3. Меҳнатни максимал тарзда автоматлаштириш ва ахборот технологияларидан фойдаланиш.

4. Функцияларнинг такрорланишини истисно этиш.

5. Иш вақтини тежаш.

6. Зарур ижтимоий-маиший шароитларни яратиш.

Меъёрий-услубий ҳужжатларни ишлаб чиқишда кадрлар захирасини ва раҳбарликка номзодларни шакллантириш, мутахассисларни асосий лавозимларга танлов асосида таклиф қилиш, уларни ўқишга юбориш, мутахассисларнинг касбий ўсиши, улар меҳнатини мотивациялаш ва баҳолаш билан боғлиқ масалаларни ҳал этишга амалий ёндашувларни шакллантириш керак.

Булар ходимлар билан боғлиқ ишларни тизимлаштиришга, бўлинмаларни банк мутахассисларига қўйиладиган замонавий талабларга жавоб берадиган ходимлар билан таъминлашга, иш ўринларининг жиҳозланганлигини ва меҳнат маданиятини оширишга имкон беради.

Тижорат банкида ходимлар билан ишлашда унинг асосий механизмлари ўртасидаги ўзаро алоқалар асосида қурилиши мумкин (4-расм):

- ходимларни режалаштириш ва прогнозлаш;
- ходимларни танлаш ва ажратиш;
- ходимларни баҳолаш;
- ходимларни касбий ривожлантириш;
- ходимларни мотивациялаш.



4.1-расм. Тижорат банклари персоналини бошқариш тизими².

Шундай қилиб, иш ўрнида номзодга қўйиладиган талабларнинг тўлиқ рўйхати ишлаб чиқилади. Рўйхатга қуйидаги элементлар киради:

- ҳисобга олиш маълумотлари (ёши, жинси ва ҳ.к., яъни шахсий варақада, автобиографияда, тавсияларда, меҳнат дафтарчасида ва бошқаларда акс этган маълумотлар);

- малака даражаси (маълумоти, мутахассислиги, диплом олгандан кейинги қаерда ўқиганлиги ва малакасини оширганлиги);

- банк иши, иқтисод, молия, бошқарув, психология, дастурлар, хорижий тил ва ҳоказолар бўйича касбий билимлари;

- касбий кўникмалари (мижозлар билан ишлаш, низомлар, методикалар, қўлланмалар, дастурлар ва режаларни ишлаб чиқиш, илмий-тадқиқот ишларини олиб бориш, иш юритиш, замонавий дастурий маҳсулот билан ишлаш ва ҳ.к.);

- иш тажрибаси (мутахассислиги бўйича, молия-кредит, банк тизимидаги иш стажи, жамоат ишларидаги иштироки);

² Муаллифлар ишланмаси.

- шахсий-психологик фазилатлари (ҳалоллик, меҳнатсеварлик, киришимлилик, интизомлилик, ақлий салоҳияти, ортиқча ишлашга ва стрессга чидамлилиги ва ҳ.к.);

- меҳнат шароитлари (иш хонаси, телефон, транспорт, компьютер техникаси, ўқув-методик марказ, кутубхона);

- меҳнатга ҳақ тўлаш ва ижтимоий имтиёзлар (лавозим маоши, устамалар, мукофотлар, ойлик компенсация тўловлари, меҳнат таътилига, юбилей саналарига, яқинларининг ўлими ҳолларида, табиий офатларда ва бахтсиз ходисаларда моддий ёрдам, суғурталаш, имтиёзли йўлланмалар, кўшимча таътил бериш, жисмоний тарбия-соғломлаштириш мажмуаларидан фойдаланиш, кўшимча пенсия тайинлаш).

Раҳбар иш ўрнини тавсифлашда бошқарув вазифаларининг бошқарув таъсири доираси, қабул қилинган қарорлар учун жавобгарлик, бажариладиган ишларнинг бир хиллиги, режалаштиришнинг кўламлари, мувофиқлаштириш даражаси каби омиллари ҳам киритилади. Бу, ўз навбатида, раҳбарлик лавозимига номзоднинг бошқарув фазилатлари йиғиндиси, яъни: истиқболни кўра билиш, режалаштириш, раҳбарликни амалга ошириш иштиёқи, шахсий фазилатлари ичида етакчилик хусусиятининг борлиги, инсонлар ишини ташкил қила олиши, бошқаларнинг ишини тақсимлаш ва назорат қилиш, ишга ўргатиш каби унинг касбий даражасига қўйиладиган талаблар рўйхатини шакллантиради.

Ҳар бир лавозим тоифаси учун унга мос келадиган мураккаблик даражасидаги меҳнат функцияларининг бажарилиши белгиланган.

Амалиётда технологик тузилмаларнинг ҳар бир тоифа мутахассислари учун лавозим мажбуриятлари бажариладиган ишларнинг ақлий жиҳатдан мураккаблигидан келиб чиқиб шакллантирилади ва тавсифланади.

Банк доирасидаги менежмент – бу энг юқори самарадорлик ва фойда олиш мақсадида банк ресурсларини бошқаришнинг замонавий қоидалари, усуллари ва воситалари йиғиндисидир. Банк доирасидаги менежментга шундай таъриф берилганда персоналнинг ресурс сифатидаги алоҳида тавсифлари ҳам ажратиб кўрсатилмоғи керак.

Персоналнинг ресурс эканини англаган ҳолда, у бошқа ресурслардан (молиявий, хом–ашё, моддий ва бошқа ресурслардан) шуниси билан фарқ қиладики, унда ёлланма ходим, ишчи, хизматчи ундан фойдаланишда асосланиш мўлжалланаётган шартлардан воз кечишга ҳақли; ўз хоҳишига кўра ишдан бўшаш; эътироз билдириш; бошқа касбларни ўрганиш; иш ҳақи тўлаш даражаси тўғрисида музокаралар олиб бориш; қандай тоифадаги касблар унинг учун ижтимоий жиҳатдан номақбул эканини, умуман эса бир турдаги субстанция деб қаралиш мумкин эмаслиги тўғрисидаги масалаларни ҳал этиш ҳуқуқларига, ўз шахсий далил ва кадриятларига эга.

4.4. Банк ходимларини бошқаришнинг вазифалари

Банк соҳасидаги менежмент бош менежмент, операцион ишлар менежменти ва персонал менежментини ўз ичига олади..

Бош менежер барча менежерлар билан, улар таркибий бўлинмалар бошлиғи бўлса ҳам, бўлмаса ҳам, шуғулланади. Улар муайян миссиялар ҳамда стратегиялар шаклантирилиши, турли сиёсатлар ишлаб чиқилиши ва вазифалар қўйилиши учун, хуллас режалаштириш ва ташкил этиш, банкни назорат қилиш ва бошқариш билан боғлиқ бўлган йўналишлар учун жавобгар.

Банк персонали менежменти куйидаги вазифаларни ҳал этади: ходимларнинг бутун куч-ғайратини банк миссияси ва стратегияси бажарилишига, унинг мақсадларига эришишга қаратиш; ходимларнинг ақлий ва жисмоний имкониятларидан самарали фойдаланиш; банкни керакли ходимлар билан таъминлаш, ходимлар имкониятларини тўлиқ ишга солиш; ходимлар турмуши корпоратив маданият талабларига жавоб берадиган даражада бўлишини қўллаб-қувватлаш ҳамда ривожлантириш.

Банк доирасидаги менежментнинг ҳар учала тури бир объект – инсонга тааллуқлидир. Зеро банк ривожини унинг кундалик меҳнат фаолиятига қўшилиши даражасига боғлиқдир.

Персонални бошқариш – бу ходимларнинг мумкин қадар самаралироқ ишлашига, шу орқали юксак пировард натижаларга эришиш мақсадида уларнинг қизиқишларини аниқ мақсад сари ўзгартиришга йўналтирилган узлуксиз жараён ҳисобланади.

Чет эл тажрибасида банк персоналини бошқариш муаммоларини ҳал қилишга доир иккита асосий ёндашув мавжуд.

Биринчи ёндашув диққат-эътиборни шунга қаратдики, “инсон ресурсларини бошқариш” мазкур муаммони ҳал қилишнинг стратегик жиҳатларини, шу жумладан, ижтимоий ривожлантириш масалаларини камраб олади.

“Персонални бошқариш” эса, кўпроқ кадрлар билан оператив иш олиб боришга тааллуқлидир. Иккинчи ёндашув шунга асосланадики, “инсон ресурсларини бошқариш” аввало меҳнат ва бандлик соҳасидаги муносабатларни давлат йўли билан тартибга солиш масалаларига, “персонални бошқариш” эса, банк даражасидаги меҳнат муносабатларига қаратилган.

Персонални бошқариш узлуксиз жараён сифатида намоён бўлади. У ходимларнинг меҳнат қилиш сабабларини, ундан юқори даражада фойда олишни ва банклар фаолиятида пировард юксак натижаларни қўлга киритилганлигини билдиради.

Амалий нуқтаи назардан персонал банкнинг энг муҳим ресурси бўлиб, унинг имкониятларини самарали амалга ошириш ходимларнинг муайян гуруҳи ёки айрим ходим томонидан ҳал этиладиган аниқ ишлаб чиқариш вазифаларининг ўзига хос хусусиятларига мувофиқ равишда ижтимоий ечимларни талаб қилади.

Янги вазифалар аввало ходимлар фаолиятининг иқтисодий мезонларини ҳисобга олган ҳолда, ходимларни ўқитиш ва малакасини ошириш, бошқариладиган хулқ-атвордан мақсадга мувофиқ фойдаланиш, алоҳида шахснинг ҳам, турли профессионал ва ижтимоий гуруҳларнинг ҳам имконият ва қобилиятларини мумкин қадар яхшироқ очиш учун зарур инвестицияларни акс эттириши лозим. Уни куришда персонални ривожлантиришга қилинадиган

пул харажатлари билан фойда кўринишидаги амалий натижалар нисбати ҳисобга олиниши даркор. Бундай ёндашув бизнеснинг узоқ муддатли стратегиясига асосланади.

Бир томондан, бўлинма раҳбари ўзи бошчилик қилаётган бўлинма ходимларига нисбатан линия менежери ҳисобланади, иккинчи томондан банкнинг бошқа тузилмалари билан функционал муносабатларда бўлади. Функционал менежмент эса фақат маслаҳат ва тавсиялар беришни кўзда тутади. Персонал билан ишлаш хизматининг раҳбари бошқа бўлинмаларда ўзгартиришларни бевосита ўткази олмайдди, лекин шундай ўзгартириш йўналиши тўғрисида тавсиялар бериш ҳуқуқига эга.

Банк персонал менежментининг вазифаси банкдаги барча ходимларнинг ўзаро ҳамкорликда фаолият юритишини таъминлашдан иборат. Шунинг ҳисобга олиш керакки, ходимлар фаолиятини бошқариш масаласи ҳар бир ходим учун анча нозик масала ҳисобланади.

Профессонал билим ва кўникмалар (демак, тегишли инвестициялар ҳам) икки турда: умумий ва ўзига хос(специфик) бўлади. Умумий инсон капитали турли банкларда ишлаган ҳолда меҳнат бозорида талабга эга бўлишга имкон берувчи кенг доирадаги билим ва кўникмаларга асосан шаклланади. Шу сабабли, аввало ходимнинг ўзи бундай инвестициялардан манфаатдор бўлади. Махсус инсон капитали у ёки бу банкнинг фаолият хусусиятларини (хизматлар, технологиялар, ташкилий тузилмалар) акс эттиради. Шунинг учун махсус тайёрлов асосан банкларнинг ўзи томонидан молиялаштирилади.

Бу борада Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримов куйидагиларни таъкидлайди: “Ҳозирги кунда тараққиёт йўлидан изчил ривожланиб боришимизда, эзгу мақсадларимизни рўёбга чиқаришда ҳал қилувчи рол ўйнайдиган муҳим бир мезон борки, у ҳам бўлса, инсон капитали, яъни инсон омили, замонавий билим ва касб-ҳунарларни эгаллаган, мамлакатимиз истиқболи учун масъулиятни ўз зиммасига олишга қодир бўлган, ҳаётга дадил қадамлар билан кириб келаётган ёшларимиздир”³.

Технологияларнинг мураккаблашуви, инновацион хизматларни яратиш зарурати тобора кўпроқ махсус банкдаги ички кўникмаларни шакллантиришни талаб қилмоқда. Махсус инсон капитали иш берувчи ва ходимни бир-бирига кучлироқ боғлайди. Банк энди осонлик билан бир ходимни бошқаси билан алмаштири олмайдди. Чунки бу инсон капиталига киритилган инвестициялардан кутилган даромадни йўқотиш, шу билан бирга, янги инвестициялар киритиш билан боғлиқ. Ходим, ўз навбатида, ўзининг профессионал маҳорат ва кўникмаларининг асосий қисми фақат шу банк доирасида қимматга эга эканлигини чуқур англайдди. Айнан шу сабабли ходимлар ходимлар узоқ йиллардан бери меҳнат қиладиган ташкилотда ходимлар кўнимсизлиги кўрсаткичи паст бўлади. Бўш ўринларни эса фирма ташқаридан ходимларни ёллаш эмас, балки фирма ходимларини ички хизмат пиллапояси бўйлаб ҳаракатлантириш ҳисобига тўлдиришни афзал кўради.

³ И.А.Каримов. “Мамлакатимизни модернизация қилиш йўлини изчил давом эттириш – тараққиётимизнинг муҳим омилдир”, Халқ сўзи, 08.12.2010.

Хулоса қилиб айтадиган бўлсак, банк персоналини бошқариш бу узлуксиз жараён сифатида намоён бўлиб, у ходимларнинг меҳнат қилиш сабабларини, ундан юқори даражада фойда олишни ва банк фаолиятида пировард юксак натижаларни қўлга киритилишини англатади. Шу нуқтаи назардан, персонал банкнинг энг муҳим ресурси бўлиб, унинг имкониятларини самарали амалга ошириш ходимларнинг муайян гуруҳи ёки айрим ходим томонидан ҳал этиладиган вазифаларнинг ўзига хос хусусиятларига мувофиқ равишда ижтимоий ечимларни талаб қилади.

4.5. Банк ходимларига меҳнати учун ҳақ тўлашни ҳисоблаш тартиби

Банкда янада самарадорликни оширишнинг асосий инструментлари бўлиб, иш ҳақи, премиялар, имтиёзларнинг турли турлари ҳисобланади.

Иш ҳақи рағбатлантиришнинг асосий инструменти ҳисобланади. Иш ҳақи миқдorigа кўра банкнинг яхши ёки ёмонлигини кўриш мумкин.

Банкларда юқори малакали кадрлар жамланган, улар кредит муассасалари олдида турган вазифаларни бажариш қобилиятига эга. Бу банк ходимларининг меҳнати яхши рағбатлантирилишини билдиради.

Банк персонали категорияларга бўлинади: паст синф, ўрта синф, юқори мутахассислар.

Иш ҳақи беришда минимал иш ҳақи миқдори ўрнатилади. Бунга асосан ходимларга иш ҳақи ҳисобланади. Банк сиёсатига боғлиқ ҳолда паст ва юқори иш ҳақи даражаси орасидаги фарқ бир хил бўлмаслиги мумкин (1/3, 1/4 ва бошқалар).

Иш ҳақи нафақат ходимнинг профессионал даражасига, балки маълумотига ҳам боғлиқ. Олий ўқув юрти дипломи мавжуд бўлганда 15-40%гача иш ҳақи оширилиши мумкин. Иш ҳақи меҳнат стажига ҳам боғлиқ.

Банк ходимлари меҳнатини рағбатлантиришнинг кейинги инструменти премия ҳисобланади. Премия банкнинг иш ҳақи борасидаги сиёсатига боғлиқ ҳолда ўрнатилади. Агар банк бошқарувчилари кредит муассасаси ходими юқори иш ҳақи олмоқда деб ўйлашса премия бермаслиги мумкин. Банк ходимлари меҳнатини рағбатлантиришда бошқа нуқтаи-назарлар бўлиши мумкин. Бунда премия меҳнат самарадорлигини янада рағбатлантиришнинг қўшимча инструменти сифатида кўрилади. Премия яна ташаббускорлик, ишдаги тартиб, ишонarli ғоя ва бошқаларга тўланиши мумкин. Премия банк ходими учун кўпроқ руҳий аҳамиятга эга, чунки ходим уни пайқаганлигини ва банк бошқармаси рағбатлантирганликларини тан олади, бу эса унинг банкка кераклигини, у ерда ишлашини ҳамда юқори иш ҳақи олишини англатади.

- Меҳнатга ҳақ тўлаш тизимида ходимларга бериладиган ва уларнинг умумий даромадларининг кўпайишида имтиёзлар алоҳида ўрин эгаллайди:

- -Йўл ҳақи, даволаниш, овқатланишга тўлаш.

- -Банк ҳисобидан ҳаётни суғурталаш.

- -Болалар муассасаларида банк ҳисобидан ва болалар ўқиши ва дам олишига тўлаш.

- -Банкнинг ўзида бепул юридик хизматлар кўрсатиш.
- -Оилавий қийинчиликларда ходимларга кўмак бериш.
- -Банк ходимларига шу кредит муассасасида маълум йиллардан сўнг яхши меҳнати учун рағбатлантириш мақсадида қўшимча таътил учун тўлаш.

Имтиёзлар малака даражасига қараб дифференциалланади, бунда одамлар манфаатлари (ёшига кўра, оилавий аҳволи, оила ҳажми) ўртасидаги фарқлар ҳам ҳисобга олинади.

Бундай асосий ва қўшимча рағбатлантиришлар шакллари банкларда кўрсатиладиган хизматлар сифати ошиши, меҳнат самарасини янада рағбатлантиришга (бу банк операцияларининг таннархининг камайишига олиб келади) ёрдам беради.

4.6. Банк ходимларини баҳолаш мезонлари

Банк ходимларини баҳолаш - ходимларни бошқариш тизимининг барча таркибий қисмлари билан узвий боғланган ягона йўналишидир. Жумладан, иш ўринларига номзодларни танлашда уларнинг касб даражасини баҳолаш мансабга касбий билимлари ва кўникмалари энг юқори даражада мос бўлган кишини тайинлаш, хизмат бўйича ўсишни режалаштиришда эса ходимнинг касбий салоҳиятини рўёбга чиқариш ва ривожлантириш нуқтаи назаридан унга кўпроқ тўғри келадиган лавозимни танлаш, бўш ўринларни тўлдиришда максимал даражада касбий мувофиқликка эга бўлган шахсни шу ўринга ўтказиш имконини беради.

Фаолиятни баҳолаш ҳар бир ходимнинг меҳнати натижасини у эгаллаб келадиган лавозим учун кўзда тутилган иш стандарти билан таққослашга имкон беради. Бу мутахассисни тайёрлаш ёки унинг ишини ташкил қилишни ўз вақтида ўзгартиришга, шунингдек моддий рағбатлантириш воситаларидан фойдаланишга ёрдам беради.

Баҳолаш ходимларни ривожлантириш мақсадларида ундан самарали фойдаланиш учун катта имконият беради. Кадрлар захираси гуруҳига киритиш ва лавозимни ўзгартиришда меҳнатни баҳолашнинг миқдорий ва сифат ўлчамлари билан бирга, натижага эришиш билан боғлиқ бўлган омиллар бўйича баҳолаш ҳам кўзда тутилган. Бунда баҳолаш мезонлари, уни ўтказиш даврийлиги, экспертлар таркиби катта роль ўйнайди.

Асосий омиллар қаторига қуйидагиларни киритишимиз мумкин:

- масъулият – ўз жавобгарлиги доирасини муносиб тушуниш, мураккаб вазиятларда ўз вақтида чоралар кўриш, хатолар учун шахсий жавобгарлик, уларни объектив сабабларини кўрсатмасдан тузатишга тайёрлик;

- ташаббускорлик - муаммоларни ечишда янги ғоялар, ёндашувларни таклиф қилиш, лавозим йўриқномаларида кўзда тутилмаган қўшимча ишларни бажаришга тайёрлик, эски муаммоларни ўзига хос усулда еча олиш, ўз ишини бажаришга ижодий ёндашув;

- ўз-ўзини ривожлантириш – ўз-ўзига қатъий баҳо бериш, кучли ва заиф томонларини муносиб баҳолаш, танқидни амалий нуқтаи назардан қабул қилиш, яхшиланишни тақозо қиладиган соҳаларда ўз-ўзини ривожлантириш;

- етакчилик – раҳбарлик қилиш иштиёқи ва истаги, бошқаларни ўз ортидан эргаштириш қобилияти, атрофдагиларга таъсир ўтказа олиш ва уларни ишлашга ундаш, фикрни аниқ ва ишончли ифода этиш, кўпчилик олдида нутқ сўзлаш кўникмаларига эга бўлиш, юқори даражадаги ишчанлик;

- қарорларни қабул қилиш – замонавий очик ахборотга асосланган асосли фикр-мулоҳазалар юритиш, қарорлар қабул қилишда қатъийлик, тезкорлик, мустақиллик ва изчиллик, қабул қилинаётган қарорларнинг оқибатларини кўра билиш, натижага йўналганлик (раҳбарлик тажрибасига эга бўлган ходимлар учун қўлланилади).

Ходимнинг ижрочилик фаолиятини баҳолаш, унинг меҳнати натижалари тавсифларининг (миқдорий ва сифат кўрсаткичларининг) эгаллаб турган лавозими талабларига мослигини аниқлаш жараёни сифатида, шундай ахборотни шакллантирадики, унинг ёрдамида айнан мана шу мувофиқлик аниқланади. Бунда юқорида санаб ўтилган (шунингдек, кўплаб бошқа) мезонларни биз ходимдан талаб қилинадиган мақсадга эришиш, натижани қўлга киритиш воситалари сифатида қабул қиламиз, шундан кейин камчиликларни бартараф этиш йўллари белгиланади ва касбий тайёрлаш тадбирлари режалаштирилади. Бундай баҳолаш мутахассиснинг индивидуал ривожлантириши учун асос бўлади.

Бундан ташқари, раҳбар кўпроқ ўз ходимларини ўқитиш ва тайёрлашнинг айрим шакллари ўзи амалга оширгани боис, баҳоланаётган ходимнинг кўникмалари ва билимларини янада мукамаллаштириш зарурати туғилади. Бу йўналишдаги ҳаракатлар режаси хусусида икки томонлама келишувга эришиш жуда муҳим ҳисобланади. Тажриба шуни кўрсатмоқдаки, бундай ҳамжиҳатликка эришишнинг ишончли усули тобе ходим ўзига ўзи берган баҳосини раҳбарнинг баҳоси билан солиштириши, бу ходимга ўз ишининг объектив натижалари, унга қўйилаётган талаблар ва шахсий фазилатлари ҳақида ҳаққоний фикрга эга бўлиш имконини беради. Раҳбар, ўз навбатида, ходимнинг ўз мақсадлари ва уларга эришиш йўллари ҳақида қанчалик аниқ тасаввурга эгаллиги ҳақида фикр юритади.

Банк ходимлари билан ишлаш амалиётида баҳолашдан фойдаланиш раҳбарнинг бошқариш маданияти кўрсаткичи ҳисобланади. Раҳбарнинг бошқариш маданияти даражаси қанчалик юқори бўлса, ходимлар билан ишлаш шакллари ҳам шунчалик турли-туман бўлади. Баҳолаш технологиялари унга айниқса ходимларни мотивациялаш борасида катта имкониятларни очади. Фикримизча, раҳбарларни марказлаштирилган ўқитиш дастурлари баҳолаш технологияларига – улардан фойдаланиш мақсадлари, вазифалари ва имкониятларига бағишланган мавзуларни ҳам ўз ичига олиши керак.

Ходимнинг шахсий фазилатларини баҳолашда биринчи ўринга юқори натижаларга эришишда энг катта аҳамиятга эга бўлган фазилатлар чиқади. Булар: киришимлилик, шахсий етуклик, ҳиссий барқарорлик ва ҳ.к. Хизмат фазилатларини баҳолашда, одатда, ходимда унинг топширилган ишга муносабатини ифодаловчи фазилатларнинг қанчалик намоён бўлиши аниқланади. Авваламбор гап бу ерда мустақиллилик, масъулиятлилик, ташаббускорлик, ишончлилик, қатъийлик ва шу каби бошқа фазилатлар ҳақида

кетмоқда. Хизматга оид хулқ-атвори баҳолаш, одатда, ишда юксак натижаларга эришишга ижобий ҳисса қўша оладиган хулқ-атвор турларининг қай даражада ходимга хослигини аниқлашга хизмат қилади. Буларга мураккаб вазиятлардаги хулқ-атвор, раҳбар билан, ҳамкасблари ва мижозлар билан ўзаро муносабатда хизматга оид хатти-ҳаракат хусусиятлари киради.

Ходимлар ишини баҳолаш мезонлари хизматчининг банк мақсадларига эришишга қўшган ҳиссасини баҳолашга қаратилган бўлиб, бу эса тижорат банки раҳбариятига тўғри маъмурий қарорлар қабул қилиш имконини беради. Баҳолашнинг муайян бир мезонларини танлаш (шахсий фазилятлар, ишдаги хулқ-атвор ёки иш натижалари) баҳоланаётган хизматчилар тоифаларига ҳамда олинган натижалардан қандай фойдаланиш кўзда тутилаётганига боғлиқ.

Баҳолаш мезонлари банк ходими фаолиятининг зарур стандартларга қанчалик мослигини таҳлил қилиш учун асос бўлиб хизмат қилади. Мезонлар ҳақиқатан ҳам иш бериши учун, улар эришиладиган, бажариладиган, ҳаққоний бўлиши, энг асосийси – мазкур иш ўрни учун муҳим бўлиши даркор. Масалан, сотувлар бўлими ходими учун асосий мезон сотувлар ҳажми бўлса, таъминот бўлимининг ходими учун – етказиб бериш муддатларига риоя қилишдир. Тўғри танланган баҳолаш мезони ходимга ўз ишида устуворликларни тўғри жойлаштириш имконини беради. Баҳолаш мезонлари ёзиб чиқилгандан кейин улар қуйидаги талабларга мос келиши ёки келмаслигини аниқлаш зарур.

1. Баҳолаш мезонлари эришилиши мумкин бўлган ва доимий бўлиши лозим, бу ишни бажариш учун зарур. Кутилаётган натижаларга жавоб берадиган фаолиятни баҳолаш мезонлари ушбу лавозимни эгаллаган барча ходимлар учун белгиланган зарур ишнинг мақбул минимумидир.

2. Фаолиятни баҳолаш мезонлари ходимдан қандай аниқ хатти-ҳаракатлар ва натижалар кутилаётгани ҳақида унга ахборот бериши лозим. Мезонлар иш мазмунига мос келиши даркор. Бунинг учун дастлаб иш мазмунининг лавозим йўриқномасига қанчалик мослигини таҳлил қилиш керак. Бу вазифани эса тариф-малака маълумотномалари осонлаштириши мумкин.

3. Фаолиятни хизмат кўрсатиш муддатлари, сарф-харажатлар, сифат ва миқдорга боғлиқ ҳолда баҳолаш мумкин. Баҳолаш мезони, агар унинг ёрдамида маълум бир тоифадаги ходимлар иши самарадорлигини имкон қадар аниқ даражада баҳолаш мумкин бўлса, таъсирчан (самарали) ҳисобланади. Агар баҳолаш учун ижрочининг иши самарадорлиги билан заиф боғланган бўлса ёки умуман боғланмаган бўлса, ишчи кўрсаткичларни баҳолашда ишлатиладиган мезон самарадорлиги паст бўлади. Баҳолаш кўрсаткичининг самарадорлиги ишчи кўрсаткичлар билан баҳолаш натижалари ўртасида ўрнатилган алоқалар орқали аниқланади.

Шу сабабдан, деярли ҳар қандай гуруҳий фаолиятда, хоҳ бу жиддий иш, хоҳ бу ўйин бўлсин, ҳар бир гуруҳ аъзосининг индивидуал ҳиссаси инобатга олинади ва баҳоланади. Бундан ташқари, кўпчилик инсонлар, айниқса, иқтидорли кишилар, ўз ишларини қанчалик яхши ва юксак маҳорат билан бажараётганларини билишни истайди.

Банк ходимларини баҳолаш мезонлари қуйидагилар асосида ишлаб чиқишни тавсия этиш мумкин:

- меҳнат ва ижро интизоми;
- профессионаллик даражаси;
- бажарилган ишлар ҳажми ва сифати;
- ходимнинг ташаббускорлиги ва масъулиятлилиги;
- банкнинг фаолиятига инновацияларни жорий этишга интилиш.

Сифат мезонлари бажарилган иш ҳажмини (яъни қандай иш ва қандай миқдорда бажарилганини) белгилайди, бунда қуйидагилар ҳисобга олинади:

- вақтинчалик ишга келмаётган ходимнинг вазифаларини камида икки ҳафта давомида асосий ишдан озод этилмаган ҳолда бажариш (лавозим йўриқномасига мувофиқ ўзаро бир-бирини ўрнини босиш тартиби бўлмаса);

- ижрочидан анча кўп вақтни, юқори фаолликни ва ташаббускорликни талаб қилувчи режадан ташқари топшириқлар (ишлар)ни бажариш;

- банк раҳбарияти, давлат ҳокимияти ва бошқарув органларининг топшириғи билан ижрочидан анча кўп вақтни, юқори фаолликни ва ташаббускорликни талаб қилувчи ишларни бажариш;

- ўз лавозим мажбуриятлари доирасидаги ишнинг юқори даражадаги жадаллиги (кескинлиги).

Сифат мезонлари касбий маҳорат, шахсий масъулият, ижодий фаоллик ва ташаббускорлик даражасини (яъни ишнинг қандай бажарилганлигини) акс эттиради, бунда қуйидагилар ҳисобга олинади:

- янги технологияларни ишлаб чиқиш ва ишга жорий этиш;

- банк тармоғи олдида турган янги вазифаларни бажариш;

- янги услубий, ахборот-таҳлилий ишланмаларни ишлаб чиқиш ва жорий этиш (ёки мавжудларини яхшилаш);

- йиғилишларда нутқ ва маърузаларни ташкиллаштириш ва тайёрлаш ва ҳ.к.

Бундан ташқари, сифат мезонларида ходимнинг мураббий сифатидаги иши, унинг ходимни тегишли бўлинмага ишга қабул қилинганда ёки ўтказилганда уни касбий тайёрлаш ва мослаштиришда иштирок этиши ҳам ҳисобга олинади, чунки мураббийлик кишидан кўп вақт сарфлашни, юқори фаолликни, касбий маҳорат ва масъулиятни талаб қилади. Моддий рағбатлантириш ходимларни мураббий сифатидаги фаолиятга ундайди, бу эса ўз навбатида, мутахассисларнинг тез ва сифатли профессионал ва ижтимоий-психологик мослашувига ёрдамлашади.

Таянч иборалар

Персонални бошқариш, иш ҳақи тўлаш, таъриф сеткаси, разряд, иш стажи, мукофот пуллари, энг кам иш ҳақи, даромад солиғини ҳисоблаш, банк маржаси, аттестация ўтказиш, ходимлар ишларини назорат қилиш, жавобгарлик ҳисси.

Назорат учун саволлар

1. Персонални бошқариш деганда нимани тушунасиш?
2. Таъриф сеткаси нима?
3. Банк ходимларига қандай тартибда иш ҳақи ҳисобланади?
4. Илмий разрядлар ҳақида гапириб беринг.

Тавсия этилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг "Марказий банк тўғрисида"ги қонуни. 1995 йил 21 декабрь.
2. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
3. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.
4. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув қўлланма. –Т.: ИЛМ ЗИҲО 2009. 224 б.
5. Абдуллаева Ш.З., Сафарова З.Б Тижорат банклари молиявий ресурсларини бошқариш. -Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2008.
6. Блегнов А.О., Василевская О.В. Искусство управления персоналом: Учеб. Пособие для экономических колледжей и вузов. – М.: ГЕЛАН, 2001г.
7. Стародубцева. Е. Б. Основы банковского дела: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 256 с.
8. Худойбердиев З.Я., Хомитов К.З. Банк менежменти. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 161 б.

5-боб БАНК СОҲАСИДА МАРКЕТИНГНИНГ ЗАРУРЛИГИ ВА МОҲИЯТИ

5.1. Маркетинг ва уни банк соҳасига кириб келиши

Маркетингнинг энг содда шакллари товар-молия муносабатлари энди пайдо бўлиб, тараққий эта бошлаган даврда учратиш мумкин. Бизга товарлар рекламаси ҳақидаги маълумотлар қадимги Миср, Месопотамия ва Шарқий Осиё давлатларида бўлганлиги тарихдан маълум. Масалан, 1650 йилда Япониянинг “Мицуи” номли савдо фирмаси аъзоларидан бири Токиода универсал магазинга ўхшаш бир савдо маркази очган. Бу ерда маркетингнинг асосий тамойилларидан баъзиларини у амалда қўллаган, яъни турли товар турлари бўйича талаб ва таклифни аниқлаш, харидоргир товарларни ишлаб чиқариш учун буюртмалар қабул қилиш, товарларга кафолат муддати белгилаш ва шу муддат давомида харидор товарни қайтариб бериб, ўз пулини олиб кетиш ҳуқуқига эга эканлигини эътироф этиш, товарларни реклама қилиш кабилардир.

Иқтисод, социология ва бошқариш чорраҳасида мустақил фан сифатида ажралиб чиққан маркетингнинг назарий асослари биринчи бўлиб америкалик Сайрес Маккоримик (1809-1884) томонидан яратилган. Лекин тарихда у иқтисодчи сифатида эмас, кўпроқ биринчи комбайн конструктори сифатида машҳурдир. У фақат техник маълумотга эга бўлишига қарамай, замонавий маркетингнинг куйидаги йўналишлари асосларини яратди: бозорни ўрганиш ва таҳлил қилиш, баҳо сиёсати ва сервис хизматининг асосий турлари ва танлаш тамойиллари. Булар ҳаммаси ўз навбатида, унинг “Интернэшнл Ҳарветер” номли фирмасининг гуллаб-яшнашига сабабчи бўлганан.

“Маркетинг” сўзи (инглизча “market” – бозор) XX-асрнинг бошларидангина кенг қўлланила бошланиб, у рақобат шароитида ишлаб чиқарувчиларнинг ўз товар ва хизматларининг сотилишини таъминлаш йўлидаги фаолиятини билдиради. Табиийки, ҳар бир ишлаб чиқарувчи озми-кўпми бу фаолият билан ўз билимлари, тажрибаси ва бошқа ишлаб чиқарувчиларнинг фаолияти таҳлиliga таянган ҳолда шуғулланади. “Маркетинг” тушунчасидан фойдаланиш кўпроқ қатор илмий ишларнинг пайдо бўлиши билан боғлиқдир. Бу ишларда турли ишлаб чиқарувчиларнинг рақобат шароитида ўз товар ва хизматларини бозорда сотишни таъминлаши бўйича фаолиятлари таҳлил қилиниб умумлаштирилган, ҳамда маркетингнинг истеъмолчилар учун бўлган рақобатли курашда муваффақиятга олиб келувчи принциплари, йўналишлари ва уни амалга ошириш методлари (йўл-йўриқлари) таърифлаб берилган.

Маркетинг банкнинг фаолият турларини эмас, балки унинг мақсади, мафкураси ва стратегиясини таъриф-тавсиф қилувчи концепцияни қабул қилиш билан бошланиши лозим. Концепция қабул қилинганидан сўнг банк ўзининг ички ҳолати ва фаолиятини амалга ошираётган ташқи муҳитни ҳисобга олган ҳолда, маркетинг соҳасида ишни ташкил қилишнинг турли шакллари

фойдаланиши мумкин. Маркетинг соҳасида ишни ташкил қилиш бўйича ҳаммабоп формула йўқ, маркетинг системасини тузишнинг умумий схемаси ҳам мавжуд эмас. Шу сабабли биз маркетингнинг халқаро амалиётда қабул қилинган бир қанча таърифларини таҳлил қилишни лозим деб топдик.

Маркетингнинг замонавий таърифлари:

Маркетинг – ижодий, доимий ва агрессив қарорлар қабул қилинувчи, ҳамда бозорга йўналтирилган фикр юритишнинг бошқарув усули.

Маркетинг – айирбошлаш ёрдамида истеъмолчиларнинг эҳтиёж ва хоҳишларини аниқлаш ва қондиришга йўналтирилган фаолият турлари.

Маркетинг – товар ва хизматларни ишлаб чиқарувчидан истеъмолчига етказиб бериш билан шуғулланадиган тадбиркорлик фаолиятидир.

Асримизнинг 20-30 йилларида маркетингга тегишли бўлган кўплаб ишлар нашр этилди. Масалан, инглиз иқтисодчиси Еджени Маккарти маркетингнинг мазмунини янада ойдинлаштириш мақсадида “4-P” номли моделни таклиф этади. Бу ном маркетингнинг тўртта асосий элементи: товар (Product), баҳо (Price); жой (Place) ва фойда (Profit)дан келиб чиққан. Биринчи марта товар категорияси киритилган бу модель “Дженерал Электрик” компаниясининг комиссияси томонидан қабул қилинган. “4-P” модели учта поғонадан иборат бўлиб, ундан ҳар қандай ишлаб чиқарувчи, шу жумладан банклар ҳам фойдаланиши мумкин.

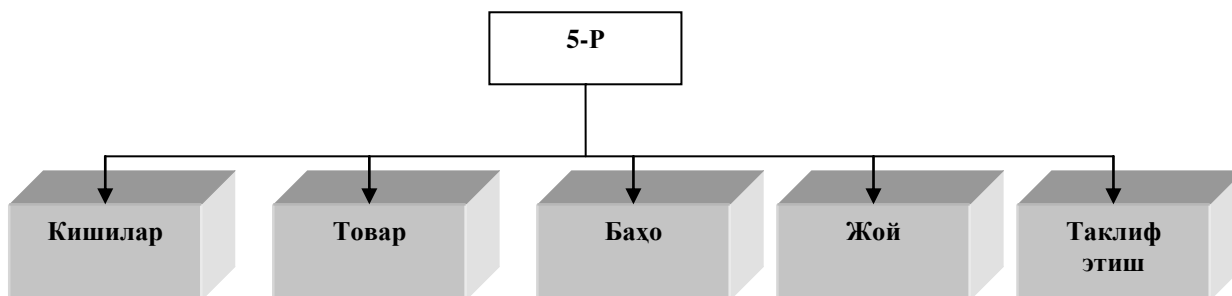
Биринчи поғонада харидорлар (истеъмолчилар), мижозлар жойлашган. Улар сонининг кўпайиши ҳар қандай корхона фаолиятининг, умуман маркетингнинг мақсади ҳисобланади. Чунки корхона фақатгина ўз товарлари (хизматлари)га пул тўлашга тайёр бўлган харидорларни (мижозларни) топгандагина мавжуд бўлиши мумкин.

Иккинчи поғона – бу ҳар қандай корхонанинг ҳаражат ва ресурс омиллари, иш фаолиятининг самарадорлиги ва ишчанлигини акс эттирувчи кўрсаткичлар мажмуидан иборат. Моделнинг учинчи поғонасида корхонанинг фойдаси жойлашган. Корхона фаолиятини таҳлил қилиш учун ҳар бир поғонада, иқтисодий-математик ва статистик методлардан фойдаланиб моделлар тўзиш корхона фаолиятини назорат қилиш ва унинг тараққий этиш йўллари кўрсатиш лозим. Еджени Маккарти яна ташқи, яъни корхона бошқара олмайдиган, лекин ўз фаолиятида унга мослашиши лозим бўлган факторларни ҳам ажратиб берди. Масалан, ҳар бир шерикнинг давлатидаги сиёсат ва ҳуқуқ нормалари, маданий ва социал ҳолат, иқтисодиётнинг умумий ҳолати, экологик ҳолат, инфляция, рақобатнинг даражаси ва сифати.

Кейинчалик “4-P” модели ривожлантирилиб маркетинг бўйича машҳур америкалик мутахассис Ф.Котлернинг ишларида тугалланган кўринишга келтирилди. Бу модель фақат товар ишлаб чиқарувчиларгагина тегишли бўлмай, банклар учун ҳам муҳим аҳамият касб этади. Чунки банклар ҳар қандай ишлаб чиқарувчи (корхона) каби мустақил юридик шахс бўлиб, ўзига хос маҳсулот, яъни хизмат ишлаб чиқаради ва сотади, фойда олади ва ўз фаолиятини амалга оширади. Хулоса қилиб, банк – бу кредит-молия институти бўлиб, авваламбор кредит, жамғарма ва тўловларга тегишли бўлган маҳсулот ва

хизматларнинг кенг спектрини таклиф этади ва истаган жисмоний ва юридик шахслар учун турли вазифаларни бажаради, дейиш мумкин. қайта ишланган модел "5-Р" модели таснифи 5.1 - расмда келтирилган.

5.1 – расм



Яна шуни таъкидлаш жоизки, банк тизимида ҳам "5-Р модели" мувофиқ келади, деб ҳисобланган бўлса ҳам, у кенг тарқалган эмас эди. У пайтларда банк тизими ўз амалиётида маркетинг хизматидан фойдаланмас эди, чунки банкирлар фақат жорий режалаштириш билан шуғулланар эдилар. 70-йилларда банк фаолиятининг универсаллашуви юз берди, натижада банк тизимида маркетинг принциплари кенг тарқалиб, у банкнинг стратегик режалари таркибига киритилди. Узоқ вақт банклар на стратегик режалашга, на маркетингга етарли эътибор бермадилар. Улар ўз фаолиятида эскидан одат бўлиб қолган метод ва усуллардан фойдаланиб келдилар. 60-йилларнинг ўрталаригача ҳам банклар ўз фаолиятини реклама қилиш билан умуман шуғулланмас эдилар. 70-йилларда эса улар астойдил реклама қилишни бошладилар, бу эса айрим банк хизматларининг маркетинги ҳақида гапиришга имкон берди. Ниҳоят, 80-йилларга келиб, банк маркетинги анча агрессив бўлиб қолди, чунки банклар, энди саноат маркетингининг асосий усулларини ўзлаштириб олиб, ўз фаолиятини стратегик режалаш билан фаол шуғуллана бошладилар. 80-йилларнинг иккинчи ярмида АҚШнинг банк маркетинги тижорат банкининг яхлит бошқариш тизими каби расмийлаштирилди.

Кенг маънода "маркетинг - бу социал жараён бўлиб, унинг мақсади керакли товар ва хизматларни тўғридан-тўғри айирбош қилиш ёки бозор орқали айрим индивидлар ва социал гуруҳлар, ҳамда корхоналар учун фойда олишдир. Яна бир таърифда "маркетинг – бу бозорда юз берадиган жараёнларни ҳар томонлама ҳисобга олган ҳолда компания ва фирмалар фаолиятини бошқарувчи ва ташкил қилувчи тизимдир дейилган.

Бу таърифлардан кўриниб турибдики, маркетинг жуда кенг талқин қилиниб, аслини айтганда, корхона ёки банкнинг бутун фаолиятига, яъни истеъмолчиларнинг талабларини аниқлаб, уларни қондириш мақсадида товар ва хизматларни ишлаб чиқишдан тортиб то уларни сотишгача бўлган ҳамма жараёнларга тегишлидир. Адабиётларда маркетингга корхонада ишлаб чиқарилган товар ва хизматларни сотиш билан боғлиқ бўлган бир функция, яъни бошқариш функциясига боғлаб берилган таърифлари ҳам учрайди. Масалан, "маркетинг - бу бошқариш фаолиятининг етакчи йўналиши бўлиб, ўз ичига истеъмолчилар талабини ўрганиш, таҳлил қилиш, режалаш, амалга

ошириш ва шу дастурларни бажарилиши устидан назорат ўрнатишни, ҳамда максимал даражада ҳам истеъмолчилар, ҳам ишлаб чиқарувчилар талабларини қондирадиган, маҳсулот ва қийматларни сотишни таъминловчи оператив бошқармани вужудга келтиришни олади". Бу ва шу каби таърифларда маркетинг деганда, рақобат шароитида товар ва хизматлар бозорини ўрганиш ва уларни бозорда сотишни таъминловчи чора-тадбирларни амалга ошириш билан боғлиқ бўлган конкрет фаолият тушунилади.

Бундан ташқари, маълум фан соҳаларига боғлиқлиги ҳисобга олинган ҳолда, маркетинг моҳиятини очиб берувчи бошқа нуқтаи назарлар ҳам мавжуддир. Масалан, Ал. Рольф маркетингга аниқ ифодаланган иқтисодий йўналиш бериб, уни қуйидагича таърифлайди: маркетинг - "бу товар ва хизматларни ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчи ва фойдаланувчига юборилишини бошқарадиган тадбиркорлик фаолиятидир". Колумбиялик олимлар эса, маркетингни социологик нуқтаи назардан таърифлайдилар - "бу социал жараён бўлиб, у орқали товар ва хизматларга бўлган талаб олдиндан айтиб берилади, кенгайтирилади ва қондирилади.

Америка Маркетинг Ассоциацияси олимларининг фикрига кўра, маркетинг - бу "товар ва хизматлар оқимини ишлаб чиқарувчидан пировард ёки оралик истеъмолчига йўналтириладиган турли хўжалик фаолиятларининг амалга оширилишидир". Бу таъриф бирон компания фаолияти натижаларининг самарадорлиги эканлигини эмас, балки фаолият бу жараён эканлигини таъкидлайди. Шундай бўлса ҳам маркетинг ишлаб чиқариш тугагандан кейин бошланмаслиги, аксинча унинг вазифалари қаторига ишлаб чиқаришнинг ва характери, ҳамда банкнинг ўз хизматларини сотишни кенгайтириш истиқболини ҳисобга олган ҳолда ишлаб чиқариш қуввати ва инженер-техник имкониятларининг даромад келтириш йўллари аниқлаш ҳам киришини уқтириб ўтиш мақсадга мувофиқдир. Чунки бундай таъриф маркетинг ишлаб чиқариш ва сотиш жараёнида охириги ўринни эгаллашини кўрсатади. Бу фикр эса, ҳар доим ҳам ҳақиқатга тўғри келавермайди.

Буюк Британия Бошқариш Институти намоёндалари таърифи бўйича маркетинг - бу "ижодий бошқарув фаолиятининг бир тури бўлиб, у ишлаб чиқариш ва савдони кенгайтириш, ҳамда истеъмолчилар талабларини аниқлаш асосида иш билан кўпроқ таъминлаш ва бу талабларни қондириш учун илмий изланишлар олиб боришни англатади. Маркетинг ишлаб чиқариш имкониятларини товар ва хизматлар сотиш имкониятлари билан боғлайди, пировард истеъмолчига максимал миқдорда маҳсулот сотиш натижасида фойда олиш учун зарур бўлган ишнинг характери, йўналиши ва миқёсини асослаб беради". Ушбу таърифга асосан, маркетинг - бу, аслини олганда, харидоргир бўлган маҳсулотни (хизмат) ишлаб чиқаришга қаратилган хўжалик фаолиятидир.

Хулоса қилиб шуни айтиш мумкинки, кўриб ўтилган ҳамма таърифлар ўзаро боғлиқ бўлиб, умуман айтганда, улар ўртасида қарама-қаршилиқлар йўқ. Ҳақиқатдан ҳам, агар маҳсулот ва хизмат ишлаб чиқарувчи бирон корхонанинг фаолияти, биринчи навбатда, тегишли бозор ҳолатининг таҳлили асосида амалга оширилса, товар ва хизматлар сотишда эса рақобат шароитида бозорда

ўз маҳсулотининг кетишини таъминловчи турли усуллардан фойдаланилса, демак, корхона ўз фаолиятида маркетинг концепциясига таяниб иш кўрапти дейиш мумкин. Амалиётда маркетинг деганда, юқорида кўриб ўтилган фаолият тушунилади. Банкларнинг бошқариш структурасида тегишли маркетинг бўлимлари (бўлим, хизмат ва ҳ.к.) мавжуд бўлиб, шу фаолиятни амалга оширадilar.

5.2. Банк маркетингининг моҳияти ва унинг асосий мақсади

Маркетингнинг моҳияти бўйича дунё олимларининг нуқтаи назарларини чуқур ўрганиб чиқиб, уни корхона хўжалик фаолияти, ташқи ва ички мафкураси, стратегия, тактика ва сиёсатининг етакчи соҳаси деб ҳисоблаймиз. Мавзунини биринчи режасида кўриб ўтилган маркетинг таърифларига асосланиб банк маркетингининг моҳиятини аниқлаймиз.

Банк маркетинги маркетинг соҳаларидан бири ҳисобланиб, кредит ресурслари бозорини ўрганиш, мижозларнинг молиявий ҳолатини таҳлил қилиш ва шунга асосланиб банкка маблағ қуйилмаларини жалб этиш, ҳамда банкнинг келгусидаги хатти-ҳаракатларини прогноз қилишга қаратилган бўлиши керак. Демак, банк маркетинги - бу банкнинг стратегия ва фалсафаси бўлиб, унга обдон тайергарлик кўрилишини, чуқур ва ҳар томонлама таҳлил қилинишини, ҳамда ҳамма бўлимларнинг, яъни улар қайси поғонадалигидан қатъий назар, фаол ишлашини талаб этади. Банк соҳасидаги маркетингнинг хусусиятлари, авваламбор, банк маҳсулотининг ўзига хослигидан келиб чиқади. Биздаги иқтисод бўйича адабиётларда ва амалиётда "банк маҳсулоти" атамаси бозор иқтисодиётига ўтиш даврида пайдо бўлиб, банк томонидан бажариладиган ҳар қандай хизмат ёки операцияни билдиради.

Товар ва хизматларни сотиш бозор шароитида ишлаётган ҳар қандай корхонанинг муҳим вазифаси ҳисобланади, чунки бусиз бизнес муваффақиятсизликка учраши муқаррар. Банк иши ҳам бундан мустасно эмас. Шу сабабли банк бошқармаси сиёсатининг мақсади ва ҳамма бўлимларининг фаолияти мижозларни жалб қилиш, ўз хизматлари сотиладиган соҳаларни кенгайтириш, бозорни эгаллаш ва олинадиган фойдани ўстиришга қаратилган. Бу банк маркетингининг муҳим аҳамиятга эгаллигидан далолат беради. Ҳозирги пайтда, банк хизматлари бозоридаги рақобат кескин кучайиши таъсирида банк маркетингининг мазмуни ва мақсади сезиларли даражада ўзгармоқда.

Ҳозирги даврда банк бозорида рақобат шу қадар кескинлашдики, омон қолиш учун банклар маҳсулот ва хизматларининг тўла мажмуини сотишга ўрганишлари зарур, яъни мижозга бир растанинг ўзида хизмат кўрсатадиган ўзига хос "банк универмаги" вужудга келтиришлари лозим. Банк операцияларининг диверсификацияси шунга олиб келдики, ғарбда банкларни "молиявий универмаг" деб атай бошладилар. Масалан, АҚШда америка банкларининг шундай реклама эълонлари пайдо бўлди: "Сизнинг банкингиз - сизга зарур бўлган маҳсулот ва хизматларнинг тўла мажмуига эга бўлган молиявий ташкилотдир".

Бугунги кунда тижорат банки мижозларга 200га яқин турли банк

маҳсулот ва хизматларини таклиф қилишга қодирдир. Операцияларнинг кенг диверсификацияси банкларга ўз мижозларини сақлаб қолиш билан бирга уларнинг сонини кўпайтиришга ҳам имкон бермоқда. Замонавий банкларнинг фаолияти доимий равишда ўзгариб бормоқда. Бундай шароитда банк маркетингининг муҳим аспекти конкрет банк маҳсулоти ва хизматига таъриф беришдир.

Банк маҳсулоти - бу конкрет банк ҳужжати (ёки гувоҳномаси) бўлиб, банк томонидан мижозга хизмат кўрсатиш ва операцияни ўтказиш учун тузилади. Бу вексель, чек, банк фоизи, депозит, исталган сертификат (инвестицион) ва ҳ.к. бўлиши мумкин. Банк хизмати – бу мижозга хизмат кўрсатиш бўйича амалга ошириладиган банк операцияларидир. Банк маҳсулоти ва банк хизматининг ўхшашлик томони шундаки, улар мижоз эҳтиёжини қондиришга қаратилган ва фойда олиш қобилиятига эга. Масалан, депозитлар бўйича тўланадиган банк фоизи банк маҳсулоти бўлиб, уни доимий равишда тўлаш эса банк хизмати ҳисобланади. Иккала ҳолда ҳам улар мижоз эҳтиёжини қондириб, даромад олишга хизмат қилмоқдалар. Яна бир мисолни кўриб ўтамиз, банк ҳисобини очиш - бу маҳсулот, мазкур ҳисоб бўйича хизмат кўрсатиш бу хизматдир. Лекин бу ҳолда маҳсулот ҳам, хизмат ҳам комиссия кўринишидаги даромад олишни кўзда тутуди. Яна шуни таъкидлаб ўтиш лозимки, кўпчилик ҳолларда банк маҳсулоти бирламчи характерга эга бўлади, банк хизмати эса - иккиламчи.

Банк маҳсулотлари ва хизматларининг турлари жуда кўп бўлиб, уларнинг кенг спектри АҚШ, Европа, Япония ва бошқа давлатларнинг деярли барча банклари томонидан таклиф этилади. Ушбу хизматларнинг рўйхати тез суръатлар билан ортиб бормоқда. Бу эса банкнинг маркетинг бўйича бажарадиган ишлари аҳамиятини кескин ортишига сабаб бўлди. Ҳозирги кунда ҳар бир банк бошлиғи ва мутахассиси маркетинг бўйича эксперт бўлиши лозим. Улар энди ўз эътиборини максимал даражада мижозлар эҳтиёжини қондиришга қаратмоқдалар.

Мадомики, сотишга мўлжалланган товар ва хизматлар харидорлар талабини қондириши лозим экан, унда маркетингнинг асосий принципи - истеъмолчи талабини назарда тутиб иш кўришдир. Шу ўринда, мавжуд бўлган ушбу маркетинг концепциясини айтиб ўтиш жоиздир, яъни ишлаб чиқара олинган нарсани одамларга зўрлаб ўтказишга ҳаракат қилишнинг ўрнига сотиб олиниши муқаррар бўлган товарларни ишлаб чиқариш ва сотиш лозим.

Бошқа томондан олиб қараганда, агар истеъмолчиларга қандай янги товар ва хизматлар ёки мавжуд товар ва хизматларнинг янги сифатларини истайсиз, деб савол берилса, уларнинг кўпчилиги аниқ жавоб бера олмаслиги тўрган гап. Шу сабабли бозорга янги турдаги маҳсулот ёки маҳсулотнинг янги сифати билан чиқишни таклиф этаётган корхона ўз маҳсулотини сотилишини таъминлаш учун мазкур ахборотни потенциал истеъмолчиларга етказиши керак. Бинобарин, бизнинг нуқтаи назаримизга асосан, маркетингнинг яна бир принципи истеъмолчи талабига фаол таъсир этиш, бошқача қилиб айтганда, истеъмолчи талабини вужудга келтиришдир.

Аввал айтиб ўтилганидек, ишга маркетинг нуқтаи назаридан қараш,

банкнинг, биринчи навбатда, ўз маҳсулотини эмас, балки мижозларнинг ҳақиқий талабларини кўзлаб иш кўришини тақозо этади. Шунинг учун бозорни пухта ўрганиш, банк хизматлари истеъмолчиларининг ўзгариб бораётган дидлари ва афзал кўриши мумкин бўлган томонларни таҳлил қилиши лозим. Ҳозирги кунда банк ходими "банк универмаги"да банк маҳсулотлари ва хизматлари сотувчисига айланмоқда. Бу эса охириги 20-30 йил аввалги ҳолат билан солиштирилганда энг муҳим силжиш ҳисобланади. Шу сабабли у, ҳар бир мижоз билан бўладиган мулоқот жараёнида, мижоз муҳтожлик сезаётган молиявий хизматларнинг конкрет шакллари аниқлаб, унга ҳар бир битимнинг зарурлиги ва фойдасини тушунтириб беришга лаёқатли бўлиш керак.

Маркетинг фалсафаси доирасида банк ва мижозлар ўртасидаги муносабат сифат жиҳатидан ўзгача тус олмақда. Агар, илгари банк маблағ қўювчи ва қарз олувчиларга банк маҳсулотларининг стандарт тўпламини таклиф этган бўлса, энди мижозларнинг муайян гуруҳлари йирик фирма, майда корхона ва жисмоний шахсларнинг алоҳида категорияларига мўлжалланган хизматларнинг янги турларини доимий равишда ишлаб чиқишга мажбурдир.

Ҳозирги вақтда банк ишининг бирдан-бир мезони - мижозларнинг реал талаблари бўлиб бормоқда. Шундай қилиб, агар бирон-бир банк хизматида талаб бўлмаса, уни таклиф қилиш ёки истеъмолчиларга зўрлаб ўтказишнинг умуман кераги йўқ.

Ҳозирги кунда банк амалиётида Ўзбекистоннинг тижорат банклари кўп йиллик обрўга эга, чет эл банклари қандай хизматларни амалга ошираётган бўлсалар, худди шундай хизматларни таклиф этмоқдалар. Лекин бизда ғарб амалиётида ўзлаштирилган хизматларнинг учдан биринигина учратиш мумкин. Ўзбекистонда чоп этилаётган газеталарда молиявий ташкилот ва банкларимизнинг пул кўйиш бўйича реклама таклифларини учратиш мумкин. Лекин бу таклифлар бир-биридан фақат фоиз ставкалари билангина фарқ қиладилар. Шунинг учун банк операцияларининг асосий турларини кўриб ўтиш мақсадга мувофиқдир. Демак, хулоса қилиб шуни айтиш мумкинки, банк маркетинги бу мижозларнинг реал талабларини ҳисобга олган ҳолда, банкнинг ўз маҳсулотлари учун энг қулай бозорларни ахтариб топиш ва улардан фойдаланишни англатадиган жараёндир. Уни амалга ошириш учун банкнинг мақсади аниқ белгиланган бўлиши, унга эришиш учун йўл-йўриқлар вужудга келтирилиши ва режаларни бажариш мақсадида рақобатбардош чора-тадбирлар ишлаб чиқилиши талаб этилади. Шундай қилиб, банк маркетингининг асосий мақсадлари қуйидагилардан иборат:

- мавжуд ресурслар ёрдамида маълум турдаги маҳсулотнинг динамикаси ва ўтказилаётган бошқа тадбирларига таъсир этиб, унга моҳирлик билан бўлган талаб ва таклиф ўртасида оптимал мутаносибликни таъминлаш;

- банк хизматлари бозорининг қатнашчилари ўртасида шартнома ва бозор муносабатлари тизимини вужудга келтириш;

- банк маҳсулотларини янгилаш, уларни такомиллаштириш ва сифатини яхшилашни рағбатлантириш мақсадида банк фаолиятига таъсир кўрсатиш;

- янги бозорларни фаол излаш, мавжудларини эса кенгайтириш, бозор

муносабатларининг ижтимоий-иқтисодий самарадорлигини оптимал даражага етказиш.

Саноати тараққий топган давлатларда аҳолини банк операциялари билан қамраш даражаси ниҳоятда юқори. Чунки уй хўжаликларининг 80% банкларнинг мижозлари ҳисобланади, улар жорий ва жамғарма ҳисоблар кредит карталарига эгадирлар. Бундан ташқари, банклар ўз мижозлари учун янги хизмат турларини таклиф этмоқдалар. Маълум бир операцияни амалга ошириш мақсадида банкка мурожаат қилаётган одамлар доимо шу операцияни тўлдирадиган ёки шунга ўхшаш хизматларнинг харидори сифатида майдонга чиқади.

Шунга асосланиб, банк маркетингининг асосий мақсади – банк хизматларининг бутун йўли давомида (банкдан то пировард истеъмолчи, яъни мижозгача бўлган йўлда) оптимал тезликни таъминлаш, яъни шундай тезликни таъминлаш керакки, бунда сотишлар билан пулнинг айланиши мос келсин, ҳамда молиявий ресурсларни сақлаш билан боғлиқ бўлган энг кам ҳаражатлар мижозлар талабини тўла ва ўз вақтида қондириш қобилиятини таъминласин дейиш мумкин.

Юз бераётган бундай ўзгаришлар табиийдир, чунки бозор иқтисодиёти давлатнинг ялпи пул айланишини бошқаришнинг иқтисодий усулларини, ҳамда кредит ресурсларидан моҳирлик билан фойдаланиш усулларини ривожлантиришни кўзда тутди. Аста-секин банклар кўпроқ даражада бозор қонунларига бўйсуниб борадилар. Банклар фаолиятининг тижорат характери га эгаллиги маркетингдан кенг миқёсда фойдаланишни талаб этади. Банк соҳасидаги маркетингнинг ўзига хослиги, фақатгина банк ишини тижоратлашга кўмаклашиб ва пул ресурсларидан самарали фойдаланишни таъминлашдангина эмас, балки пул айланишининг хусусиятларидан ҳам келиб чиқади. Бундан банк маркетинги, биринчи навбатда, иқтисодиётда нақд пулсиз ҳисобкитобларни такомиллаштириш ва тезлаштиришга қаратилган бўлиши лозим, деган хулоса келиб чиқади. Маркетинг банк мижозларининг ҳисобкитобларини тез ва тўғри амалга оширишга бўлган эҳтиёжларини таҳлил қилиш ва қондиришга хизмат қилиши лозим. Банк маркетинги банк мижозларининг хўжалик фаолияти характерини максимал даражада ҳисобга олувчи, шерикларнинг жойлашган ери хусусиятлари, уларнинг молиявий ҳолати ва пул оборотининг тезлигига таъсир этувчи бошқа омилларни инобатга олувчи ҳисобкитобларнинг янги шакллари билан боғланмоқда.

5.3. Банк маркетингининг ўзига хос хусусиятлари

Банк маркетинг фаолиятининг ўзига хос хусусияти - доимо назорат остида бўлиши лозим бўлган омиллар кенг гаммасининг мавжудлигидир. Бунга макро ва микродаражаларда пул айланиши ва кредит муносабатлари, ҳамда турли ички ва ташқи ҳолатларга боғлиқ бўлган пулли операцияларни бажаришдаги озмунча таваккалликларнинг борлиги кабиларни айтиб ўтиш лозим.

Ҳозирги пайтда, умуман, банк тизими ва мамлакатимизда маркетинг

муаммоларига бўлган эътибор кучайтирилганлигининг гувоҳи бўлмоқдамиз. Бу жараённинг асосида халқаро иқтисодиётга хос бўлган икки тенденция, яъни банк институтлари, маҳсулот ва хизматларининг байналминаллашуви, ҳамда молия бозорларининг қайта тартибга солиниши ётибди.

Бундан ташқари, ўтган 10 йилликда бозор иқтисодиётига эга бўлган давлатларнинг банк тизимларида ва охириги вақтда Ўзбекистонда ҳам банк фаолиятини қийинлаштиришга олиб келган сезиларли ўзгаришлар юз берди, яъни:

1) банклар ўртасида пул кўювчилар учун жалб этилган ресурсларни кўпроқ ўзига тортувчи шартлар асосида жойлаштириш учун рақобатнинг кучайиши банк фаолияти кўрсаткичларида ўз аксини топди (ўсиш суръатларининг пасайиши, баъзида банк фойдасининг камайиши, активларда шубҳали қарзларнинг ўсиши, айрим банкларнинг тугатилиши);

2) банк бўлмаган кредит-молиявий ташкилотлар, яъни турли суғурта, молиявий, инвестицион компаниялар, нафақа фондлари томонидан рақобат кучайди. Ушбу ташкилотлар маблағларга эга бўлиб, уларни кредит ресурслари бозорида таклиф қилмоқдалар. Бундай ташкилотлар бўш пул маблағларни жалб қилишда (энг аввало аҳолидан) банклар билан жиддий рақобат қилмоқдалар;

3) банкларга хос бўлмаган акция, облигация ва бошқа қимматли қоғозларни чиқариш каби пул маблағларини ўзлаштириш усуллари кўпроқ ўрин эгалламоқда;

4) 1995 йилнинг апрелидан бошлаб Марказий Банк қимматли қоғозларнинг янги турлари - давлатнинг пул мажбуриятлари, корхоналарнинг молиявий векселларидан фаол фойдалана бошлади. Бундай воситалар компанияларга эскидан одат бўлиб қолган банк кредитига мурожаат пул маблағларини бир-биридан олиб ўзлаштиришга имкон бермоқда. Тўғридан-тўғри амалга ошириладиган хўжалик алоқаларини ривожланиши банк операцияларини камайтиришга олиб келиши лозим.

5) сўнгги 3 йил давомида кўшма ва чет эл банклари ташкил этилди, бу эса Ўзбекистон бозорида фаолият кўрсатиш ҳуқуқига эга бўлган бу банклар томонидан рақобатни кучайишига олиб келди. Байналминаллашув, ҳамма ривожланган кредит тизимларининг характерли томонига айланганлиги сабабли бундай жараён бизнинг мамлакатимизда ҳам амалга ошмоқда. Бу эса маҳаллий банклар учун қўшимча қийинчиликларни келтириб чиқармоқда.

Вужудга келган бундай ҳолат банкларнинг ўзоқ муддатли стратегия асосида ўз фаолиятларини такомиллаштиришга ундайди. Рақобатли курашда омон қолиш учун банклар биринчи ўринга акция эгаларининг манфаатларини қўйиши, ҳар бир мижоз учун курашиши керак. Тижорат банкларининг бозорда замонавий маркетинг назарияси ва амалиёти асосида иш кўриши объектив заруратга айланганлигини шу билан изоҳлаш мумкин. Бугунги кунда маркетинг бизнеснинг мавжуд бўлиши ёки инқирозга учрашини ҳал қиладиган долзарб масала ҳисобланади.

Шу билан бирга, банкирларнинг ўзи учун ҳам маркетинг асосларини билиши объектив зарурат ҳисобланади. Авваламбор, банкирнинг бурчи ўз банкига мижоз бўлиши мумкин бўлган корхона ва компаниялар бозорида

амалга оширилаётган ишларга баҳо бера олишдир. Корхонанинг (мижознинг) молиявий барқарорлиги олиб борилаётган маркетингга кўп жиҳатдан боғлиқлиги шубҳа туғдирмайди. Шу сабабли, маркетинг даражасига баҳо бериш мижознинг кредит салоҳиятини таҳлил қилишнинг таркибий элементларидан бири ҳисобланиб, у билан кредит муносабатлари ўрнатишнинг қанчалик хатарли эканлигини аниқлашга имкон беради.

Маркетинг Ўзбекистон бозорида хўжалик муносабатларини тубдан ўзгартиришда, хусусан, банк хизматлари бозорида хизмат кўрсатишда янги ғояларни излаб топиш, ҳамда мижозлар эҳтиёжларини ўрганиб, уларни қондиришда етакчи ролни ўйнаши шак-шубҳасиздир. Тижорат банклари, ҳозирги пайтда ўтиш даври иқтисодиётининг таваккалчилик даражаси юқори бўлган, ҳамда банк тизимининг вужудга келиши тугалланмаган шароитда фаолият кўрсатмоқдалар. Шунинг учун янги банк тизимини вужудга келтириш ва уни ишлаши давомида, ушбу банклар маркетингнинг асосий принципларидан фойдаланмай туриб ўз фаолиятини самарали амалга ошира олмайдилар.

5.4. Банк маҳсулоти маркетинг нуқтаи назаридан

Банкнинг асосий маҳсулоти ва товари бу хизматдир. Шунинг учун банк маркетинги янги товарни ишлаб чиқиш масаласида хизматлар соҳасидаги маркетинг билан жуда кўп умумийликка эга. Хизматларнинг ўзига хос товар сифатидаги қуйидаги хусусиятларини ажратиб кўрсатиш мумкин: биринчидан, хизматни узоқ вақт сақлаб бўлмайди, уни мижоз фақат кўрсатилаётган пайтда истеъмол қилади. Иккинчидан, хизмат сифатини олдиндан қафолатлаб бўлмайди, чунки ҳар гал уни муайян бир киши кўрсатади, одамлар эса адашишлари мумкин. Ниҳоят, учинчидан, ҳар гал хизмат янгитдан кўрсатилади, шунинг учун иккита бир хил хизмат бўлмайди.

Турли хил хизматларга талабнинг ошиши бир қатор омиллар таъсири билан изоҳланиши мумкин:

1. Одамларнинг турмуш фаровонлиги ошиши натижасида истеъмолчиларнинг илгариги бир маромдаги ишларни, масалан, уйни тозалаш, овқат пишириш ва ҳ.к. ишларни енгиллатиш истаги пайдо бўлади, бу эса комфорт индустриясининг гуллаб-яшнашига олиб келди.

2. Даромадларнинг ортиши ва қўшимча бўш вақтнинг пайдо бўлиши ҳордиқ чиқариш ва спорт билан шуғулланишга боғлиқ бир қатор хизматларга талабни оширди.

3. Уй шароитларида юқори технологик товарлардан (компьютерлар, мультимедияли аудио/видеотехника, ҳавфсизлик тизимлари) фойдаланилишининг ортиши уларни ўрнатиш ва уларга хизмат кўрсатиш бўйича мутахассисларга талабнинг ортишига олиб келди.

Бизнес-хизматларга келсак, бозорлар ва технологияларнинг такомиллашуви компанияларнинг хизматлар кўрсатувчи, бозорни ўрганиш билан, маркетинг ишланмалари ва техник консультациялар билан шуғулланувчи корхоналарга эҳтиёжни кучайтиради. Бундан ташқари, доимий

сарф-харажатларни қискартириш зарурати компанияларни махсус вазифаларни мустақил бажаришга ортикча сарф-харажат қилмасдан тайёр хизматни сотиб олишга ундамоқда. Компаниялар хизматларни бажонидил сотиб оладилар, чунки бу уларни мустақил ишлаб чиқаришга қўшимча капитал киритмаслик ва бу билан мослашувчанликни сақлаб қолиш имконини беради. Ва ниҳоят, бугунги кунда тобора кўп компаниялар ўз фаолиятини тор ихтисосдаги соҳа билан чегаралашга интиломоқдалар. Улар қўшимча фаолият турларидан, хусусан омборга жойлаш ва ташиш каби фаолиятдан воз кечмоқдалар ва шу тариқа хизматлар соҳасини кенгайтиришни рағбатлантирмоқдалар. Ушбу тенденцияларнинг барчаси, ўз навбатида, хизматлар соҳасидаги маркетинг билан боғлиқ муаммоларни келтириб чиқарди.

Хизмат кўрсатиш соҳаси анча кўп соҳаларни ўз ичига олади. Аксарият мамлакатларда ҳукумат судлар, бандлик хизматлари, госпиталлар, армия ва полиция, ёнғин муҳофазаси, почта хизматлари, умумтаълим муассасалари орқали хизматлар кўрсатади. Хусусий нотижорат ташкилотлари сектори музейлар, ҳайрия фаолияти, черковлар, мачитлар, коллежлар, тукрли жамғармалар ва госпиталлар кўринишида хизматлар таклиф қилади. Ишбилармончилик сектори вакиллари фойда олишдан манфаатдор бўлган тижорат ташкилотларидир. Улар орасида - авиакомпаниялар, меҳмонхоналар, тиббий ва юридик ташкилотлар, кўнгилочар муассасалар, реклама агентликлари, тадқиқот компаниялари, чакана савдо корхоналари, суғурта компаниялари, консалтинг фирмалар, банк соҳаси.

Банк маҳсулоти – бу муайян банк ҳужжати (ёки гувоҳномаси) бўлиб, уни банк мижозларга хизмат кўрсатиш ҳамда операциялар олиб бориш учун шакллантиради. Бу - вексель, чек, банк фоизи, сертификат (инвестицион, депозитли, жамғармали, солиққа оид) ва ҳ.к. бўлиши мумкин. Банк хизмати – бу мижозларга хизмат кўрсатиш бўйича банк операциялари. Банк маҳсулоти билан банк хизматининг ўхшашлиги шундан иборатки, уларнинг ҳар иккаласи мижозлар эҳтиёжларини қондириш ва фойда олишга қўмаклашишга хизмат қилади. Банк хизмати хусусиятларини қуйидагича тавсифлаш мумкин:

1 . Банк хизматлари, бошқа хизматлар каби, табиатан мавҳум, моддий субстанцияга эга эмас;

2. Банк хизматларини кўрсатиш турли шакл ва сифатдаги пуллардан (корхоналар, тижорат банклари пуллари, Марказий банкнинг нақд пуллари, бухгалтерия ёзувлари ва ҳ.к.) фойдаланиш билан боғлиқ;

3. Мавҳум банк хизматлари шартномавий муносабатлар орқали ўзининг кўзга кўринарли ифодасини топади;

4. Аксарият банк хизматларининг сотилиши ва сотиб олинishi вақт давомийлигига эга. Одатда, битим битта ҳаракат билан чекланмайди. Банк мижози киритма киритишда, кредит олишда, сейфга абонент бўлишда банк билан у ёки бу давомийликдаги муносабатларга киришади.

5.5. Банкнинг нарх сиёсати

Ҳам янги, ҳам мавжуд хизматлар комплексини режалаштиришда банк

харажатлар таркибини, ва, тегишлича, уларнинг нархини белгилайди ва таҳлил қилади. Нархни шакллантириш маркетинг комплексининг элементи ҳисобланади.

Авваламбор, банк раҳбарияти ўзининг рейтингига, назорат қилаётган бозор ўлчамлари ва иқтисодий-сиёсий конъюнктурадаги муайян вазиятга қараб нархни шакллантиришнинг битта асосий ва (ёки) бир нечта муқобил вариантларини танлайди. Банкнинг маркетинг фаолиятида нарх ниҳоятда муҳим роль ўйнайди, чунки у хизматларни сотишдан фойда олинишини таъминлайди. Бундан ташқари, нарх миқозлар учун ҳам катта аҳамиятга эга, чунки миқозлар хизматлар нархига қараб банкни танлайдилар. Аммо нархга боғлиқ бўлмаган омилларни ҳам эътибордан четда қолдирмаслик керак. Шу сабабли банклар учун кўрсатилаётган хизматларга энг оқилона нархни белгилаш алоҳида муҳим аҳамиятга эга.

Банкнинг нарх сиёсати – турли банк маҳсулотларига нарх белгилаш ва уларни бозор конъюктурасининг ўзгаришига мувофиқ ўзгартириб туриш. Банкнинг нарх сиёсати объектлари: фоиз ставкалари, тарифлар, комиссия пуллари, мукофотлар, чегирмалар, киритманинг минимал миқдори. Маркетинг фаолиятида нарх муҳим функцияни бажаради: у банк ва миқозлар манфаатларини бир-бирига мослаштиради.

Банкнинг нарх стратегиясини ишлаб чиқиш жараёни бир нечта босқичлардан таркиб топади. Биринчи галда, стратегик дастур асосида нархни шакллантириш стратегияси вазифалари белгилаб олинади. Ҳар бир банк учун максимал фойда олиш энг асосий вазифадир. Бироқ рақобатнинг кучайиши ва бозор конъюктурасининг ўзгариб туриши шароитидабу вазифани бошқача таърифлаш мумкин, масалан, бозорда етакчиликни сақлаб қолган ҳолда максимал фойда олиш. Бу ҳолда банк ўз маҳсулотига муайян бозор бўғинида етакчиликни сақлаб қолиш имконини берадиган, шу билан бирга, рақобатни истисно этадиган, узоқ вақт давомида етарлича даромад олиб ишлаш имконини берадиган нархни белгилаш мақсадини кўзлайди.

Нарх стратегиясини ишлаб чиқишнинг кейинги босқичи – нархга таъсир қилувчи ташқи ва очки омилларни таҳлил қилиш. Банкнинг ўзига боғлиқ ички омилларга хизматларни кўрсатишга кетадиган харажатлар, банк маҳсулотларининг сифати (ноёблиги, мобиллиги ва ҳ.к.), хизмат кўрсатишнинг тезкорлиги ва сифати, бозор бўғинларини танлаш, банк имижи, қўшимча хизматларнинг таклиф этилиши, мазкур банк маҳсулотининг ҳаёт цикли киради.

Ташқи омилларга мазкур банк хизмати турига мазкур бозор бўғинларида ҳақиқий ва прогнозланаётган талаб даражаси ва унинг эластиклиги, ресурсларнинг борлиги, инфляция даражаси, рақобатнинг борлиги, худди шундай хизматларга рақобатчиларнинг нархлари, давлат томонидан банк фаолиятини бошқариш хусусиятлари киради. Банк хизматлари бозори ушбу омилларнинг кучли таъсири остида бўлади. Банклар ташқи муҳит омилларини назорат қила олмайди, шунинг учун улар банкни ривожлантириш стратегиясини ишлаб чиқишда уларнинг таъсирини ҳисобга олиш зарурати нуқтаи назаридан қаралиши керак.

Нарх стратегиясига таъсир қилувчи барча омиллар таҳлил қилиб бўлингандан кейин банк нархни шакллантириш усуллари белгилайди. Банк учун нархни шакллантиришнинг тўғри методикасини танлаш мутлақо муҳим аҳамият касб этади. Талаб даражаси, банк харажатлари таркиби ҳамда рақобатчилар нархлари даражасидан келиб чиқиб, банк кўрсатилаётган хизмат нархининг юқори ва қуйи чегарасини белгилаб олиши мумкин.

Банкларнинг ўз хизматларига нарх белгилашда бозорда қарор топган даражага йўналиш олиши бозорда жуда кенг тарқалган ҳолатдир. Кўпчилик банклар йирик банклар белгилаган нархларга асосланади. Айрим операциялар турлари бўйича майда банклар анча камроқ операцион харажатлар қилиши туфайли, шу тариқа улар анча кўп фойда олиш имкониятига эга бўлади.

“Ўртача сарф-харажатлар плюс фойда” формуласидан банклар анча кам фойдаланади. Уни қўллаш учун банк ўз сарф-харажатларининг таркибини аниқ ва тезкор аниқлаши керак, бу эса кўпчилик банклар учун қийинчиликлар туғдиради. Бу ерда банк томонидан мижозларга хизмат кўрсатишнинг давомийлиги катта таъсирга эга, бу таъсир кредитлар ва депозитларнинг муддатга боғлиқ инструментлар эканлиги билан изоҳланади. Шунинг учун банк ўзи учун мақбул хизматлар рентабеллиги даражаси ва қатъий қайд қилинган фойдага асосланади.

5.6. Банк хизматларини сотишни рағбатлантириш тизими

Рағбатлантириш тизими ёки коммуникацион стратегия маркетинг комплексининг кейинги элементи.

Сотувларни рағбатлантириш банк томонидан урта асосий йўналишда олиб борилиши мумкин: истеъмолчиларни рағбатлантириш, банк ходимларини рағбатлантириш, воситачиларни рағбатлантириш. Истеъмолчиларни рағбатлантириш воситаларига яқин тартибдаги сотувлар, намуналар (қандайдир вақт давомида хизматдан бепул ёки имтиёзли асосларда фойдаланиш имконияти), доимий мижозларга чегирмалар, банк маҳсулотларини намойиш қилиш (семинарлар ва тақдимотлар ўтказиш), банк мижозлари ўртасида лотереялар уюштиришни киритиш мумкин. Ушбу рағбатлантириш воситаларининг ҳаммаси хизматлардан кўпроқ фойдаланиш, янги мижозларни жалб қилиш, алоҳида хизматлардан фойдаланилишини тақдирлашга қаратилиши мумкин. Банк ходимларини рағбатлантириш банк хизматчиларини қандайдир банк хизматини кўрсатиш бўйича саъй-ҳаракатларини, мавжуд мижозларга хизмат кўрсатишни яхшилашга интилишларини, банк маҳсулотларини такомиллаштиришга интилишларини тақдирлашни назарда тутди. Ходимларни рағбатлантириш усуллари ичидан пуллик мукофотларни, совғалар, қўшимча таътилларни ажратиб кўрсатиш лозим.

Банк хизматларини илгари суришда ёрдам кўрсатувчи воситачиларни рағбатлантириш учун қўшма реклама, махсус чегирмалардан фойдаланилади.

Коммуникацион стратегия элементларидан бири – Public Relations (PR), атрофдагиларнинг ўз фаолиятига нисбатан хайрихоҳлигини шакллантириш мақсадида улар билан дўстона муносабатларга эришишга қаратилган мақсадли

фаолиятни назарда тутати. PR негизини жамоатчилик билан икки ёқлама муносабатларни ўрнатиш кўникмаси ва истаги ташкил этади.

PRга банча субъектларга (мақсадли аудиториялар, давлат ҳокимияти органлари, ОАВ) банк маҳсулотлари ва хизматлари ҳақида тўлиқ ахборот бериш, вазиятни таҳлил қилиш ва у ёки бу субъектларнинг банк фаолиятига нисбатан эҳтимол қилинадиган муносабатини прогнозлаш киради. Истеъмолчилар тижорат банкини танлашда биринчи навбатда банк хизматининг тавсифларига (қиймати, технологияси, кўрсатиш муддатларига) эмас, балки бевосита кредит ташкилотининг тавсифига (ишончилиги, хизмат кўрсатишнинг комплекслилиги ва ҳ.к.) асосланади. Авваламбор ишончилилик каби мезоннинг аҳамияти ҳақида айтиб ўтиш жоиз. 1998 йилдаги банклар инқирозидан кейин айнан мана шу мезон банк мижозлари учун устувор ҳисобланади.

Жамоатчиликнинг хайрихоҳлигига эришиш учун банклар турли усуллардан фойдаланади. Уларнинг асосийлари:

- матбуот билан яхши муносабатларни йўлга қўйиш. Оммавий ахборот воситаларининг банкка нисбатан позицияси жуда кўп нарсани белгилаб беради, шунинг учун матбуот вакилларига ҳар томонлама кўмаклашиш зарур. Маркетинг хизмати газеталар ва журналларда, бошқа ахборот воситаларида банк ҳақида пайдо бўлаётган маълумотларни кузатиб туришлари, улардаги хатоликларни ўз вақтида тузатиш чораларини кўришлари даркор;

- матбуот имкониятларидан фойдаланиш. Тажриба шуни кўрсатмоқдаки, банк проспектларини тарқатишда ҳар бир пакет уни худди битта манзилга юборгандек кўринишга эга бўлиши керак;

- фирмали услубни яратиш;

- оғзаки ташвиқот – банк раҳбарларининг турли форумларда, семинарларда, анжуманларда ёрқин, таъсирчан, қизиқарли чиқишлари;

- обрў-нуфуз рекламаси – банкнинг мамлакат иқтисодиётини яхшилашга, одамлар фаровонлигини оширишга қўшаётган ҳиссаси ҳақидаги ахборот;

- ижтимоий фикрни, бозорнинг жавоб таъсирини ўрганиш. Ишга тааллуқли далилларни тўплаш, умумлаштириш ва таҳлил қилиш юзага келаётган вазиятга баҳо бериш имконини беради.

Эслатиб ўтаман, PR АҚШда 19 асрнинг бошида пайдо бўлган. Унга ҳар йили миллионлаб долларлик харажатлар қилинади. Бизда эса бундай фаолият ҳали кенг тарқалган бўлмаса-да, ижтимоий фикрни шакллантириш бўйича хизматларни таклиф қиладиган фирмалар ташкил этилмоқда.

Коммуникацион стратегиянинг кейинги элементи – реклама воситалари анча турли-тумандир, бироқ банк хизматчилари шуни англаб етмоқдаларки, рекламага катта харажатлар автоматик тарзда ундан кенг қамровлилиги, аудиторияга таъсир қилиш даражаси, қўйилган мақсадларга эришиш аниқлиги бўйича кутилган самарани бермайди.

Реклама сиёсати банк муассасасининг янги бозорларни ўзлаштириш, хизматларни сотиш ҳажмларини ошириш, банк нуфузини ошириш ва охири-оқибат узок муддатли ва қисқа муддатли мақсадларга эришиш бўйича бутун фаолияти йиғиндисидир.

Банк сиёсатининг мақсадлари бозорга янги хизматни олиб чиқиш, янги бозорларни ўзлаштириш, ҳақиқий ва бўлажак истеъмолчиларнинг банк ҳақида ва банк кўрсатадиган хизматлар ҳақидаги билимларини кенгайтириш, шунингдек хизматнинг ўзи ҳақида яхши тасаввур ҳосил қилиш, мазкур банкнинг мавжуд хизматларига қизиқишни ушлаб туриш, мавжуд талабни фаоллаштириш, банклар ҳамда доимий мижозлар ўртасида норасмий алоқаларни яратиш, хизмат кўрсатиш шарт-шароитларининг ўзгариши ҳақида ахборот бериш (бу баъзида уларнинг нархлари ёки уларни сотишнинг бошқа жиҳатларининг ўзгаришига олиб келади) ва ҳ.к.лардан иборат.

Банклар газета ва журнал, радио ва телевидение, шаҳар кўчаларидаги турли реклама воситалари (реклама шитлари, чироқли реклама) орқали рекламадан, почта орқали рекламадан – манзилли ва манзилсиз реклама, анъанавий каталоглар, варақалар, буклетлар, рекламали эсдалик совғалари, реклама шиорлари ва банк шиорини танлаш, шунингдек рекламанинг ноанъанавий турларидан фойдаланишлари мумкин.

Реклама кампаниясини режалаштиришда олиб бориладиган тадбирлар қийматини ҳисоблаб чиқиш, зарур бўлса, уларни банкнинг бюджет бўйича чекловларини ҳисобга олиб тузатиб бориш зарур. Шунингдек, кампания бошлаб юборилган бўлса, маҳсулотнинг илгари сурилишини диққат билан таҳлил қилиб бориш ва ахборот контактларининг самарадорлигини ошириш учун қўшимча чораларни кўриш жуда муҳимдир.

5.7. Банк хизматларини тақсимлаш усуллари

Маркетинг комплексининг кейинги элементи – товарлар ва хизматларни истеъмолчилар ўртасида тақсимлаш. Хизматларни мижозларга банк бўлинмалари ёрдамида етказиб бериш банклар учун одатий ҳисобланади. Улар орасидан универсал (барча ёки деярли барча банк хизматларини кўрсатувчи) ва ихтисослашган (банк хизматларининг муайян турларини кўрсатувчи) бўлинмаларни ажратиш мумкин. Банк маҳсулотларини тарқатишнинг нисбатан янги усулларида сотув пунктларининг ўзида пластик карточкалар ва банк чеклари ёрдамида ҳисоб-китобларни ривожлантириш, автоматик касса машиналаридан фойдаланиш, банк операцияларини офисдан ёки уйдан туриб амалга ошириш учун банк тармоғига уланган компьютерлардан фойдаланиш мумкинлигини кўрсатиб ўтаемиз.

Банк бўлинмалари маркетинг дастурларида жуда муҳим роль ўйнайди. Илгари бўлинмалар бошқарувчилари ўзларини банк хизматларининг сотувчилари деб ҳисобламас эдилар. Аммо вақт ўзгарди. Бугунги кунда кўпчилик банклар банк маҳсулотларини тарқатиш ва банкнинг муайян туманда банк экспансиясини кенгайтириш учун бўлинма бошқарувчиси лавозимига маркетинг бўйича мутахассисни тайинлайди.

Банк хизматларини тарқатишнинг янги тизимлари муайян истеъмолчилар гуруҳлари томон мақсадли йўналтирилган тусга эга, аммо айрим банк маҳсулотларини фақат мижознинг ва банк хизматчисининг шахсий ҳозирлигида сотиш мумкин, бу эса маҳсулотни бўлинма орқали тарқатишнинг

анъанавий тизимини назарда тутди. Универсал бўлинмалар учун ҳам, ихтисослашган бўлинмалар учун ҳам жойлашув масаласи муҳим аҳамиятга эга. Банк бўлинмани жойлаштириш учун жойни танлашда рақобат даражаси ва рақобатчилар хизматлари тусини ҳисобга олади, потенциал мижозлар сони ва имкониятларини, жойлашувнинг қулайлик даражасини ва ҳ.к.ни таҳлил қилади.

Банк бўлажак мижозларнинг имкониятлари ва эҳтиёжларини таҳлил қилиш асосида ўз бўлинмаларининг иш жадвалини тузади. Масалан, кўпчилик Россия банклари сўнгги пайтда банкларнинг шанба кунлари ишлайдиган ва айниқса чакана бозор мижозлари билан ишлайдиган навбатчи бўлинмалари амалиётини қўлламоқда.

Банк маҳсулотларини тарқатишнинг асосий усули – персонал сотувлар бўлиб, бу жараёнда банк менежерлари бўлажак харидорни айнан уларнинг маҳсулоти ёки хизматига афзаллик бериш кераклигига ишонтиришлари лозим.

Шундай қилиб, банк хизматларини сотиш учун қуйидаги сотув каналларидан фойдаланиш мумкин:

- ўзининг хусусий сотув каналлариб банкнинг шаҳар марказидаги бош бўлинмаси; банкнинг стационар ва кўчма банклари, филиаллар; автоматлаштирилган стойкалар ва автоматлардан фойдаланиб сотиш;

- ўзиники бўлмаган каналлар: шўъба фирмаларига асос солиш орқали сотувлар, бошқа банклар, суғурта компаниялари, корхоналар ва ҳ.к.лар капиталида иштирок этиш.

Таянч иборалар

Банк, Марказий банк, банк тизими, банк бошқаруви, банк иши, банк хизмати, маркетинг, банк маркетинги, 4P-моделли, реклама, молия бозори, банкнинг актив ва пассив операциялари, инфляция омили, таваккалчилик, тижорат.

Назорат учун саволлар

1. Банк маркетинги моҳияти, мақсади, вазифалари.
2. Банк маркетинги механизми ва функциялари, 4P модели.
3. Банк маркетингининг услубий асослари.
4. Банкларнинг актив ва пассив операциялари.
5. Маркетингнинг асосий тамойиллари.
6. Ўзбекистон бозорида хўжалик юритишда банк маркетингини такомиллаштириш услублари.

Тавсия этилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг "Марказий банк тўғрисида"ги қонуни. 1995 йил 21 декабрь.
2. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
3. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.

4. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув қўлланма. –Т.: ИLM ZIYO 2009. 224 б.
5. Джозмен Р. Банковский маркетинг: введение в рыночное планирование. - М.: 1995
6. Темиров М. Банк маркетинги. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 141 б.

6 - боб БАНК ХИЗМАТЛАРИДА МАРКЕТИНГ ТИЗИМИ ВА СТРАТЕГИЯСИ

6.1. Товар ва товар сиёсати ва маркетингни режалаштириш

Банк маркетингининг **асосий масаласи (вазифаси)** бозорни ўрганиш ва кўзатишдан иборатдир. Бу муаммони амалга ошириш эса ўз навбатида, бозорни кўзатиш мақсадида ахборотни тўплаш; товарни ўрганиш ва уни баҳосини аниқлаш; сотишни амалга оширишдан иборатдир.

«Товар» ҳамда «товар ишлаб чиқарувчи» тушунчалари ўзаро чамбарчас боғлиқдир. Яхши товар ишлаб чиқарувчига обрў - эътибор келтиради. Ишлаб чиқарувчининг ёрлиғи эса товарнинг бозорда муваффақиятли сотилишига гаров бўлиб хизмат қилади. Бозор муносабатлари қарор топаётган пайтда корxonанинг «умри қанчалик ўзун бўлиши» ва келажакдаги муваффақияти унинг товар сиёсати қанчалик самарали амалга оширилаётганлигига боғлиқдир.

Товар сиёсатининг асоси корxonанинг бошқариладиган ресурслари ташқи бозорнинг бошқариб бўлмайдиган ёки яхши бошқарилмайдиган шарт-шароитларига мослашишидан иборатдир.

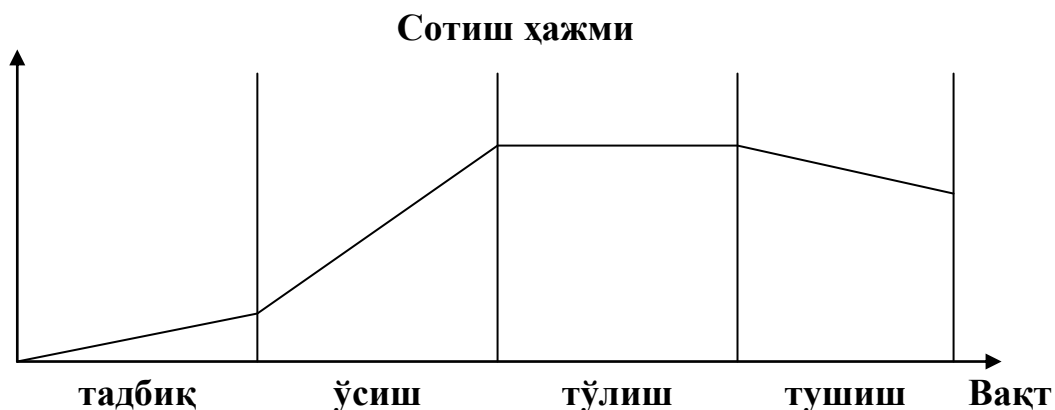
Товар ҳаёти цикли (ТХЦ). Ҳар бир товар (ёки хизмат) бозорда мавжуд бўлиш даврида бир неча босқичлардан ўтади. Бинобарин, ҳар бир босқичда сотиш ҳажми, баҳо ва сотишдан олинувчи фойда турличадир.

ТХЦни тўртта кетма-кет босқич кўринишида тасаввур этиш мумкин: тадбиқ этиш, ўсиш, тўлиш, тушиш.

Сотиш ҳажми:

Тадбиқ этиш - бу товарнинг бозорга чиқиш вақтидир. Истеъмолчиларнинг товар билан таниша бориши билан сотиш ҳажми секин-аста ошиб боради. Ишлаб чиқарувчи бу вақтда амалда товарни сотишдан фойда олмайди: кам сотиш ҳажмида бошланғич катта чиқимлар тўғри келади.

6.1-расм



Ўсиш

Товарнинг бозорда тезлик билан тан олиниши ва фойдалиликнинг сезиларли даражада ўсиш даври. Бу босқичда фирма ҳали ҳам бозорнинг юқори

улушини ёки фойданинг юқори улушини танлаш масаласини кўриб чиқади. Товар сифатини ошириш, сотишни рағбатлантириш ва сотиш тизимини такомиллаштиришга маблағ сарфлаш унга бозорда етакчи ўринни эгаллашига имконият яратади. Аммо юқори миқдордаги харажатлар шу давр ичида максимал фойда олишдан маҳрум этади, ТҲЦнинг кейинги босқичидан умид қилинади.

Етуклик (бозорнинг тўлиши)

Сотиш суръатларининг сусайиш даври, чунки товар потенциал харидорларнинг аксарият қисми томонидан тан олинган бўлади. Шу босқичда фойда максимал миқдорга эришади, сўнг доимий маркетинг харажатлари ошиши билан камайиб боради.

Тушиш

Кўпчилик товарлар учун («Кока-кола»га ўхшаганлардан ташқари) эртами ёки кечми сотиш ҳажмининг камайиш даври келади. Бунда сотиш ҳажми нолгача тушиши, ёки жуда паст даражагача тушиб кейин барқарорлаши мумкин.

ТҲЦ нинг турли босқичларидага нарх тебраниши

- тадбиқ этиш босқичида «қаймоқни сидириб олиш» (баланд нарх) стратегиясини ёки бозорга дадил кириб бориш стратегиясини (паст нарх) танлаш керак;
- ўсиш босқичида бирламчи баланд нарх («қаймоқни сидириб олиш» стратегияси) пасайиб бориши керак, бирламчи паст нарх (бозорга дадил кириб бориш стратегияси) аксинча кўтарилиб бориши керак;
- тўлиб бориш босқичида нарх тушади;
- тушиш босқичида нарх яна ҳам пасаяди.

Бу ерда қуйидагиларни инобатга олиш керак:

- бозор нархларга сезгир бўлади, демак нисбатан паст нархлар сотиш ҳажмининг кўпайишига олиб келади;
- ишлаб чиқаришнинг ўсиши билан унинг чиқимлари, ҳамда товарни тақсимлаш бўйича чиқимлар камайиб боради.

Бозор қарор топиб бораётган шароитда корхонанинг товар сиёсати қуйидаги асосий унсурларни ўз ичига олади:

- товарларнинг рақобатбардошлигини таъминлаш;
- товар бозорларини комплекс таҳлил қилиш ва прогнозлаш;
- талабни шакллантириш;
- сотишни рағбатлантириш;
- нарх ва инвестиция сиёсати;
- сервис ва сотишдан кейинги хизмат.

Булардан ташқари, товар сиёсати икки жиҳатга эга бўлиб, улар корхоналарнинг маркетинг стратегиясида ўзаро боғланган бўлиши керак. Булар: ишлаб чиқариш (кам чиқим билан энг яхши товар ишлаб чиқариш) ва тижорат жиҳати (товарни юқори баҳода сотиш туфайли ўз имижини яхшилаш).

Бозор муносабатларининг ривожланишини ишлаб чиқарувчини ўз

товарларининг бозордаги мавқеини муттасил назорат қилиб, уларнинг зарур даражада рақобат бардошлигини таъминлашга мажбур қилади. Бироқ рақобатбардошликни оширадиган бошқарув воситалари хусусида ишлаб чиқиладиган услублар, тавсиялар ва йўриқномалар ягона методологик базанинг йўқлиги туфайли бир-бирига мос келмайди ва вақт омилини ҳисобга олмайди.

Шу сабабли товарларнинг рақобатбардошлигини аниқлаш соҳасида корхона бозор шароитида ишлаганида истеъмолчилар билан ишлаб чиқарувчиларнинг манфаатларини уйғунлаштириш, бошланғич параметрларнинг ўзгарувчан характеристикаларини аниқлаш ва ана шу асосда товарларнинг рақобатбардошлигини тахмин қилиш, бошланғич кўрсаткичларнинг табиатини ва рақобатбардошлик кўрсаткичини ҳисобга олиб, тахминларнинг аниқлик даражасини ошириш вазифаларини хал қилишда товарнинг рақобатбардошлигини ҳам истеъмолчи, ҳам ишлаб чиқарувчи нуқтаи назаридан аниқлаш талаб қилинади.

Бундаги фарқ шундан иборатки, истеъмолчи учун товарнинг истеъмол хоссаларидан фойдаланиш самараси уни сотиб олиш ва ишлатишга қилинган харажатлардан ортиқ бўлмоғи керак, ишлаб чиқарувчи учун эса олинadиган фойда технология ва товар ишлаб чиқаришни ташкил этиш билан боғлиқ харажатларни қоплаши зарур.

Товарнинг рақобатбардошлигини таҳлил қилишнинг муҳим босқичи баҳоланиши керак бўлган зарур ва етарли параметрлар гуруҳларни, шунингдек, ҳар бир гуруҳ ичидаги алоҳида кўрсаткичларни белгилаб олишдан иборатдир. Ушбу кўрсаткичлар иерархиясини жорий этиб, истеъмолчи учун ҳаммадан кўра аҳамиятлироқ бўлганларини биринчи ўринга чиқариш ҳам муҳимдир. Хусусан ҳозирги бозор иқтисодиёти шароитида уни алоҳида-алоҳида таҳлил қилишда сегментациялаш, яъни банкнинг ўз устунлигини аниқлаш учун конкурент (рақобатбардош) банклар имкониятлари билан солиштириш, гуруҳ истеъмолчиларини аниқлаш, банкнинг қайси хизматларига қизиқиш кўплигини унинг асосий сегментлари орқали аниқлаш усуллари катта аҳамиятга эгадир.

Банкнинг товар сиёсатини муваффақиятли олиб бориш учун янги яратилаётган «товарларнинг» (хизматларнинг) алоҳида турлари бўйича ҳамда амалга оширилаётган тадбирларнинг ҳаммаси бўйича баҳолаш мезонларини ишлаб чиқиш зарур. Бозорнинг бетартиб ривожланиш шароитида банк томонидан янги «товар»ни шакллантириш кўп мезонли мураккаб жараён бўлиб, кўп сонли ахборотни таҳлил қилиш, уни ташкил этиш ва самарадорлик таҳлилининг тегишли усулларида фойдаланишни талаб қилади. қарор қабул қилишнинг ахборотга боғлиқ жиҳатини анча кенгайтириш банкнинг ҳозирги ижтимоий-иқтисодий муҳитга мослашувини жадаллаштириш имконини беради.

Бозорни шакллантириш шароитида банк ишлаб чиқараётган хизматлар ассортиментининг истиқболини таҳлил қилиш алоҳида рол уйнайди. Бу таҳлилда фойдаланиладиган асосий маълумотлар рўйхати бозор талабларини ҳамда банкларнинг имкониятларини ҳисобга олган ҳолда ишлаб чиқилиши керак. Товарлар ассортиментининг истиқболлилиқ шартлари кўп мезонли бўлиши ва банк уларни турли вазиятларига боғлиқ ҳолда ўз ихтиёрига кўра танлаб олишимиз мумкин.

Товарнинг рентабеллиги унинг истиқболга эгаллигини кўрсатувчи мезон қилиб олинган тақдирда ассортименти шу кўрсаткичининг миқдори камайиб бориши тартибда осонгина жойлашади. Борди-ю, товарнинг истиқболлилигини баҳолашга бир нечта шарт ва мезонлар асос қилиб олинса, у кўриб чиқиладиган талабларнинг ҳаммасини ва бу талаблар банк фаолиятининг тахмин қилинадиган натижаларига кўрсатадиган таъсирининг устуворлигини ҳисобга олган ҳолда баҳолашни керак.

Банкларнинг иш тажрибасини, уларнинг ихтисослашувини ҳисобга олиб, уларнинг номенклатуравий шайлигини ва бозордаги вазият ўзгарганида ихтисослашни кенгайтира ёки ўзгартира олишини белгилаш ва таҳлил ҳам муҳимдир.

Маркетинг стратегияси – бу мақсадли равишда бозор курашини ўрганиш, режалаштириш, бошқариш ва юритиш бўйича маркетинг фаолиятининг муҳим қисмидир. Маркетинг стратегияси рақобатчилик кураши мақсадларига кўра уни (рақобатчилик курашини) юритиш учун куч ва воситаларни, бу курашнинг мақсадларини, уларга эришиш усулларини, ҳамда бозордаги шарт-шароит ривожланишининг асосий йўналишларини аниқлайди, ташкилотнинг келажақдаги стратегик ҳаракатларини мувофиқлаштиради.

Тактика – бу аниқ ҳолатда муваффақиятга эришиш, ҳамда бу муваффақиятни тезкор режалаштиришда ривожлантиришни таъминлаш учун ҳар хил шароитда куч ва воситаларни нисбатан тўғрироқ ишлатишни назарда тутати. Маркетинг стратегияси ўзоқ муддатли аспектни, тактика эса қисқа муддатли аспектни ўз ичига олади. Маркетинг стратегияси бешта бир-бирова билан ўзаро боғлиқ асосий жиҳатлар билан характерланади: бозорни танлаш, мақсадларни танлаш, восита ва муддатларни танлаш, самарадорликни назорат этиш, муқобил стратегияни танлаш.

Амалий машғулот: маркетинг-режа тақдироти

Банк Маркетинг режасининг тавсифи ва мазмуни

Маркетинг жараёнининг нисбатан муҳим натижаларидан бири маркетинг режаси ҳисобланади. қонуний савол туғилади: «Маркетинг режаси қанақа кўринишга эга?».

Маркетинг режаси раҳбариятга қандай ахборот кераклигига қараб бир неча қисмлардан иборат бўлади. Кўпчилик маркетинг режалари, хусусан хизмат режалари, қуйидаги бўлимлардан иборат бўлади:

- ижро резюмеси;
- бозор шарт-шароитларини таҳлил этиш;
- имкониятлар ва вазифаларни таҳлил этиш;
- мақсадлар;
- маркетинг стратегияси;
- ҳаракат дастурлари;
- мўлжалланадиган харажатлар ва фойда;
- назорат усуллари.

Бу бўлимлар ва уларнинг мазмуни 1-жадвалда келтирилган бўлиб, қуйида батафсил кўриб чиқилади. Режа бўлимлари қуйидаги мисолда кўргазмали қилиб берилмоқда:

6.1-жадвал

Маркетинг режасининг мазмуни

Бўлим	Мазмуни
1. Ижро резюмеси	Раҳбарият томонидан тезда баҳолаш учун тақдим этилаётган режанинг қисқача мазмуни берилади
2. Бозор шарт-шароитларини таҳлил этиш	Бозор, хизмат (маҳсулот), рақобат, жисмоний тақсимот ва макромухит тўғрисида зарур ахборот беради.
3. Имкониятлар ва вазифаларни таҳлил этиш	Асосий имкониятлар-таҳдидлар, кучсиз-кучли томонлар ва ушбу бозор олдида турган вазифалар аниқланади
4. Мақсадлар	Сотиш ҳажми, бозор улуши ва фойда бўйича маркетинг режаси эришиши лозим бўлган мақсадлар белгиланади.
5. Маркетинг стратегияси	Маркетинг режаси мақсадларига эришиш учун ишлатиладиган кенг маркетинг ёндашуви тақдим этилади.
6. Ҳаракат дастурлари	Нима қилиш керак? Ким буни қилади? Бу қачон қилинади? Бу қанча туради? деган саволларга жавоб берилади.
7. Мўлжалланаётган харажатлар ва фойда	Режа ижросининг кутилаётган молиявий натижалари прогноз қилади.
8. Назорат усуллари	Режа ижроси устидан назорат қандай амалга оширилиши кўрсатилади.

Ижро резюмеси.

Режа асосий мақсад ва таклифларни ўз ичига олувчи қисқача резюме билан бошланиши керак. қуйида ушбу бўлимнинг қисқартирилган намунаси келтирилмоқда:

Ижро резюмеси раҳбариятга режанинг янги йўналишларини тезлик билан аниқлаб олиш имконини беради. Ижро резюмесидан сўнг режа бўлимларининг рўйхати берилиши лозим.

Бозор шарт-шароитларини таҳлил этиш.

Режанинг ушбу бўлими бозор ҳолати, хизматлар, рақобатчилик, тақсимот тизими ва макромухит тўғрисида зарур маълумот ларни беради. Кўпгина маълумотлар товар ва марка бўйича менежер томонидан юритиладига хизматлар кундалигидан олинishi мумкин.

Бозор ҳолати:

Бу ерда бутун бозор бўйича маълумотлар келтирилади. Бозор ҳажми ва унинг ўсиши (бирликларда ва ёки пул кўринишида) бутун бозор ва географик сегмент бўйича кейинги бир неча йиллар давомида берилади.

Шунинг билан бирга харидорлар талаби, харидорлар хулқидаги мумкин бўлган ўзгариш ва тенденциялар тўғрисида маълумотлар келтирилади.

Хизматларни таҳлил этиш:

Бу ерда сўнгги бир неча йил ичида асосий ассортиментлар линияси бўйича сотиш, баҳолар, баланс фойда ва соф фойда тўғрисида маълумотлар келтирилади.

Рақобатчиларнинг аҳволи.

Бу ерда асосий рақобатчилар санаб ўтилади ва у банкларнинг мавқеи, мақсадлари, бозордаги улушлари, хизматларининг сифати, маркетинг стратегияси ва ҳ.к. каби конкурентларнинг хулқи ва ниятларини тушунишга ёрдам берувчи омилларга тавсиф берилади.

Жисмоний тақсимот.

Ушбу бўлим тақсимот каналларининг ҳар бирида сотилувчи (таклиф этиладиган) хизматлар сони ва ҳар бир канал аҳамиятининг ўзгариши бўйича маълумотларни ўз ичига олади. Ўзгаришлар бўлимлар, филиаллар ва шохобчаларининг иш натижалари, ҳамда уларнинг мотивацияси учун зарур бўлган баҳо ва келишув шартлари нуқтаи назаридан келиб чиқиб белгиланади.

Макромухитни таҳлил этиш.

Бу бўлим макромухитнинг ушбу хизматлар линияси ривожланиш келажагига таъсир этувчи умумий тенденцияларини ўз ичига олади – демографик, иқтисодий, технологик, сиёсий-ҳуқуқий, ижтимоий-маданий.

Имкониятлар ва вазифаларни таҳлил этиш

Бозордаги жорий вазиятни очиқ берувчи маълумотлар асосида хизматлар бўйича менежер асосий имкониятлар-тахдидлар, кучли-кучсиз томонлар ва режани бажариш даврида ушбу товар бўйича ишлашда банк олдида турган вазифаларни аниқлаб олиши зарур.

Имкониятлар/тахдидлар таҳлили (И/Т таҳлили).

Ушбу бўлимда менежер бизнес олдида турган асосий имкониятлар ва таҳдидларни аниқлайди. Имкониятлар ва таҳдидлар бизнеснинг келажагига таъсир қилиши мумкин бўлган ташқи омиллар ҳисобланади. Уларнинг таҳлили бу йўналишдаги ҳаракатларни режалаштириш имконини беради. Менежер имкониятлар ва таҳдидлар рўйхатини шундай тўзиши керакки, улардан нисбатан муҳимлари диққат марказида бўлсин.

Кучли/кучсиз томонлар таҳлили (К/К таҳлил).

Менежер товарнинг кучли ва кучсиз томонларини аниқлаши лозим. Кучли ва кучсиз томонлар ички омиллар ҳисобланади. Банкнинг кучли томонлари банк томонидан муваффақиятли амалга оширилаётган маълум бир стратегияларни билдиради, кучсиз томонлар эса компания рад этиши ёки тўғрилаши керак бўлган маълум бир жиҳатларни билдиради.

Вазифалар таҳлили.

Ушбу бўлимда И/Т ва К/К таҳлиллар натижалари асосида банк режада бажарилиши назарда тутилган асосий вазифаларни белгилайди. Ушбу

вазифалар асосида қабул қилинадиган қарорлар кейинчалик банк мақсадларини, стратегиясини ва тактикасини ишлаб чиқишга олиб келиши мумкин.

Мақсадлар

Бу босқичда раҳбарият банк олдида қандай вазифалар туришини билгани учун мақсадларни ишлаб чиқиш бўйича аниқ қарорлар қабул қилиши керак. Бу мақсадлар стратегик ва тезкор дастурларни ишлаб чиқишдаги бўлажак тадқиқотлар асосида ётади.

Икки кўринишдаги мақсадлар қўйилиши мумкин: молиявий мақсадлар ва маркетинг мақсадлари.

Молиявий мақсадлар.

Ҳар қандай банк ўз олдида маълум бир молиявий мақсадларни қўяди. Банк эгалари қўйилган капитал миқдорига аниқ ўзоқ муддатли фойда олишга ҳаракат қилишади ва жорий йилда олиш мўлжалланган фойданинг миқдорини белгилайдилар.

Маркетинг мақсади.

Банкнинг молиявий мақсадлари маркетинг мақсадлари билан ҳамоҳанг бўлиши керак. Бозордаги улушини ўзида сақлаб қолиши учун банк харидорларни ахборот билан таъминлаш, дистрибьютерлик кўлами ва бошқалар бўйича маълум бир мақсадларни ишлаб чиқиши керак.

Қўйилган мақсадлар маълум бир мезонларга тўғри келиши шарт. Биринчидан, ҳар бир мақсад икки хил маънода талқин қилинмаслиги, ўлчовга мойил ва бажариш муддатлари кўрсатилган бўлиши керак. Иккинчидан, турли мақсадлар ички жиҳатдан ўзаро мос келиши керак. Учинчидан, мақсадлар маълум бир иерархия қонунияти асосида белгиланиши керакки, унда бир мақсад олдинги мақсаддан келиб чиқсин. Тўртинчидан, мақсадларни ижро этиш имконияти ҳам бўлсин, ҳамда улар барча қатнашувчиларнинг режани бажаришга интилишини максимал равишда рағбатлантирувчи мураккабликка эга бўлсин.

6.2. Банк бозорини сегментациялаш

Бозорни сегментлаш, бозорни ўрганишнинг асосий усулидир. Унинг ёрдамида бозор (унинг таркибий қисмлари) сегментларга бўлинади. Бозор сегменти - бу истеъмолчилар, товарлар, рақобатчиларнинг шундай ажратилган қисмики, улар учун умумий хусусиятлар хосдир. Бозорни тўғри сегментлаш, шу сегментнинг специфик эҳтиёжларига қатъий риоя қилинган ҳолда кам харажатлар билан товар етказиб беришни тўғри ташкил қилиш, ишлаб чиқариш ва сотиш усулини аниқлашда фирма ўзининг кучли ва заиф томонларини аниқлашни, фирма максимал имкониятларига эга бўлган соҳаларда ресурслар концентрациясини таъминлаш ва рақобатда зафарга эришишни таъминлашни ҳал этади.

Банк бозори сегменти – бир ёки бирдан ортиқ белгилари бўйича шартли равишда бириктирилган аниқ бир товарнинг истеъмолчилар гуруҳи ёки мумкин бўлган мижозлар гуруҳи.

Банк бозорини сегментлашдан мақсад – бутун бозор бўйлаб ишлаш ўрнига нисбатан жозибатор ҳисобланган алоҳида мақсад бозорларига максимал тарзда кириб бориш.

Банк бозори сегментининг асосий тавсифлари:

- сегмент кўлами (размери) – ундаги истеъмолчилар сони.
- Сегмент ҳажми – банк маҳсулоти ва хизматларнинг мумкин бўлган сотиш ҳажми

Банк ўзига тегишли бозор ҳудудида қуйидагича ишлаш мумкин:

- фақат маълум бир сегментда ишлаш (дастлабки сегмент);
- бирдан ортиқ сегментларда ишлаш (кўплик сегментлаш);
- оммавий маркетингни амалга ошириб.

Бозорни сегментация қилиш негизида банк хизматлари (кредит, операцион-амалиёт, инвестиция ва бошқалар), ва миждоз белгилари (юримдик, жисмоний шахслар, корпорация, банк - корреспондентлар ва давлат органлар) ётади. Банк амалиётида яна географик, демографик, психомаданий ва ахлоқий сегментацияларга бўлинади.

Банкни сегментация қилишда унинг ҳажми, фаолият тури, шуларнинг сони, бошқарувчининг бошқариш даражаси, талаб тури кабиларга эътибор қаратилади.

Банк бозори сегментлари:

- a. Географик сегментация
- b. Демокрафик сегментация
- c. Психомаданий сегментация
- d. Ахлоқий сегментация

Банкнинг географик сегментациялаш бўлиб уни географик муҳитда жойлашган жойи, ҳолати, мамлакат иқтисодий муҳитидаги ва бошқарув бирлигидаги ўрни(шаҳар, микрорайон ва бошқалар) . Банк энг биринчи навбатда яқин бозорни ўрганади. Географик сегментация асосан юримдик шахслар ва жисмоний шахслар бозорини ўрганишда ишлатилади.

Демокрафик сегментация жисмоний шахслар бозори билан бевосита боғлиқ. Бу сегментация аҳолининг иждимой - касбий табақаланишини(деҳқон, ишчи, хизматчи, бошқарувчи, юқори эшолон (вазифадаги) раҳбарлар, хизмат кўрсатувчилар), ёш бўйича, жинсий томонларини, оилавий ҳолат, оила ҳажми, даромади, билим даражаси ва бошқа кўрсаткичларига асосланади. Демокрафик сегментация қимматбаҳо қоғозлар бозори ривожланган жойларда жуда катта аҳамиятга эгадир. Чунки бу давлатларда қимматбаҳо қоғозларни сотиб олувчилар асосан аҳоли ҳисобланади. Республикамизда демокрафик сегментациялаш ҳозирги кунда энди-энди йўлга қўйилмокда. Сабаби шуки республикада қимматбаҳо қоғозлар бозори эндигина йўлга қуйила бошланди. Шу сабабли банкнинг демографик (маркетинги) сегментацияси олдида жуда маъсулиятли ишлар ва муаммолар мавжуддир.

Психомаданий сегментация - жисмоний шахсларга кўрсатиладиган хизматларга нисбатан ҳисобга олинади.

Бу ахлоқ алоҳида шахсларнинг хусусияларига ва иждимой ҳолатига

боғлиқ. Бунда доимий белгилар аҳолини ижтимоий гуруҳларини бирлаштиришга олиб келади.

Ахлоқий сегментация - мижознинг маълумоти, хабарларига асосан ўрганилади. Буларга мижознинг банкдаги ҳисоб рақами ва операциялари ва бошқалар мисол була олади. Ўрганиб чиқилган ахборотлар асосида тижорат банки ўз стратегиясини ишлаб чиқади. Бунга янги очилган хизматларни эски мижозларга сотиш, эски хизматларни янги мижозларга сотиш, эски хизматларни янги бозорга сотиш ҳамда янги хизматларни янги бозорларда сотиш ва бошқаларга сотиш кабилар киради. Буларнинг барчаси банкларнинг бозор шароитида ўз мавқеини сақлаб қолишларига бевосита таъсир қилади. Банк маркетингининг иккинчи қисми бу(товар-баҳо) сотиладиган хизматлар характери ва унинг баҳосини ўрганишдан иборатдир. Рақобатбардошликни аниқлашда фойдаланиладиган бошланғич маълумотнинг таркиби ва мазмуни кўп жиҳатдан кўриб чиқиладиган товарга боғлиқ бўлади ҳамда вақт ўтиши билан анча ўзгаради. Шу сабабли, бошланғич параметрларнинг ўзгарувчан характеристикаларини аниқлаш муҳим босқич бўлиб, сўнгра улардан рақобатбардошликни олдиндан аниқлаш чоғида фойдаланилади. Рақобатбардошликни ҳисоблаб чиқишда фойдаланиладиган параметрларнинг каттагина қисми олдиндан маълум бўлмаган тасодифий омилларга боғлиқ бўлади (масалан, бозор конъюнктурасини кўрсатувчи параметрлар). Шу сабабли конкрет товарларни реализация қилиш чоғида бозор муҳитининг ўзгаришини тахмин қилиш учун математик статистика усуллари асосида параметрларнинг раҳамда ифодаланган таснифларининг эҳтимол тутилган қийматини аниқлаш мақсадга мувофиқдир.

Бошланғич параметрларнинг эҳтимоллик характеристика-ларининг ҳамда рақобатбардошлик кўрсаткичидан фойдаланиш амалда банкнинг товар ва нарх соҳасида юритадиган сиёсатини анча аниқ тахмин қилиш имконини беради.

Бозор ривожланиб борган сари корхонанинг ташқи муҳитга қарамлиги кучайиб бориши бозор конъюнктурасининг ўзгариш қонуниятларини ўрганишни ҳамда ишлаб чиқаришнинг техник-иқтисодий имкониятларини бу қонуниятлар билан мувофиқлашни талаб қилади. Товар сотиш бозорларини комплекс таҳлил қилишнинг ҳам мутлоқ, ҳам нисбий кўрсаткичлар тизими бўйича таҳлил қилиш йўлларида (сифат ва миқдор бўйича) тўла фойдаланишни назарда тутувчи усуллари ишлаб чиқиш корхонани янги хўжалик шарт-шароитларига мослаштиришнинг муҳим унсуридир.

Банк-хўжалик фаолиятининг иқтисодий самарадорлиги у амалга оширадиган ишнинг турли жиҳатларини кўрсатувчи бир туркум баҳолар билан белгиланиши керак ва қуйидаги кўрсаткичлар гуруҳидан фойдаланиш мақсадга мувофиқ:

- Банкнинг ишлаб чиқариш тижорат фаолияти самарадорлигини умумлаштирувчи кўрсаткичлар;
- Ресурсларнинг асосий турларидан фойдаланиш кўрсаткичлари;
- Товар сиёсатида доир турли унсурларнинг самарадорлик кўрсаткичлари.

Ана шу ўзгариб боровчи кўрсаткичлар гуруҳлари бўйича маълумотларни

таҳлил этиш банклар фаолиятининг турли томонлари қанчалик самарадорлигини ҳам, уларнинг бозор шароитларига мослашиш даражасини ҳам баҳолаш имконини беради.

Янги вазиятда банкларда ишлаб чиқаришни бошқариш функцияси сифатида иқтисодий таҳлил вазифалари ҳам, ўзгариб борадики, бунга банк раҳбарларининг банкни бошқаришдаги имкониятлари кенгайиши, бинобарин, қарорлар қабул қилиш учун зарур бўлган таҳлилий ахборотга эҳтиёжнинг ҳам ортиб бориши, умуман бозорнинг ва хусусан, муайян хизматлар бозорини ривожланиш жараёнларига доир фойдаланилаётган ахборотнинг тасодифийлиги шароитида маркетинг стратегиясини ишлаб чиқиш зарурлиги, ҳамда вазиятни таҳлил қилиш қабул қилинаётган қарорларнинг оқибатларини, мамлакатдаги умумий вазиятларнинг ўзгариш истиқболларини таҳлил қилишнинг роли ошиши; танлаб олинган бошқариш стратегиясини доимо таҳлил қилиб бориш ҳамда акциядорлар ва инвесторлар учун курашда истиқболларини баҳолаш учун ёки банкнинг иқтисодий рейтингини аниқлаш муносабати билан банк фаолияти натижаларини рақобатчиларни кўрсаткичларига таққослаш зарурлиги сабаб бўлади.

6.3. Банкларга қўйиладиган халқаро даражадаги талаблар

Маълумки ҳар бир банк ривожланиб боргани сари миллий доирадан ташқарига ҳаракат қила бошлайди. Ўз фаолиятини халқаро даражада юритиш ҳаракатини қилади. Банкларни халқаро миқёсда фаолият юритишлари учун бир қатор шарт шароитлар мавжуд бўлиши ва банк ички ва жаҳон миқёсидаги бир қатор стандартларга жавоб беришлари лозим. Банкларни жаҳон миқёсига чиқиши учун зарур бўлган бирламчи асос бу қонунчиликдир. Шунингдек банкларни давлат томонидан қонуний қўллаб қувватлаш ва уларга ҳуқуқий асос яратиб бериш ва қафолатлар беришдир

Халқаро андозаларга мос келувчи банклар (ХАБ) тўзиш дастури икки асосий қисмдан ташкил топиш мумкин. ХАБ сифатида малака берилган банклар томонидан риоя қилиниши керак бўлган талаблар мажмуи; шундай банклар учун имтиёзлар мажмуи.

Халқаро даражадаги банкга бўлган асосий талаблар рўйхатига қуйидагилар киради:

- банк ҳисоб-китобларини ошқора олиш имкониятини таъминлаш;
 - банкнинг ишламаётган активларини қисқартириш;
 - банк захираларини биринчи навбатда ўзоқ муддатли давлат қимматбаҳо қоғозларини сотиб олиш йўли билан шакллантириш ва бу захираларни ишлайдиган активларга айлантириш;
 - банк тури, қуйилмалар суммаси, омонатчилар тоифасига қараб захиралаш меъёрини дифференциациялаш; қуйилма қолдиқлари ўзгаришларини аниқрок илғаш имконини берадиган захира ҳисоб рақамларини тез-тез тартибга солиб туриш;
 - кредит хавф- хатарини тўғри баҳолаш лаёқати;
- маблағларни корхоналар акцияларига жойлаштиришда банклар учун рағбатлар

тизимини ишлаб чиқиш ва кредитлар бериш;

- банк хизмат кўрсатишида «зичлик меъёри»ни жаҳон андозалари даражасида таъминлаш;

- банк сармоясини йўқотиш хавф хатарсиз мижозлар маблағлари ҳисобидан портфелли инвестицияларни кенг тарқатиш;

- банкларнинг бозор ахлоқи тактикасида ўринларнинг кўпрогини ишончли молия воситаларидан фойдаланишга берилиши;

- чет элда шахобча тармоғининг мавжудлиги;

- банк ахборотининг ва шахобча тармоғини бошқаришни тизимлилиги;

- банкда ташқи хавф хатардан ҳимоя қилишнинг қўшимча механизмлари ишлаб чиқилмоғи лозим. Бунда бугунги кунда асосий эътибор мижоз билан ишлашга яъни банк даромадининг етакчи манбаи-банк комиссиясига қаратилишини назарда тутиш зарур бўлади;

- асосий диққат эътибор хизмат сифатини оширишга, банк маҳсулотларнинг турли-туманлилигига (кредит карточкалари, суғурта, факторинг, молия захираларини жойлаштиришда маслаҳатлар бериш ва ҳоказо) ҳамда ҳалол рекламага қаратилиши керак;

- банклар ўзларининг катта-кичиклиги, жойлашган ўрни ходимларнинг малакаси, мижозларнинг таркиби ва бошқаларга қараб операцияларни бажаришга ихтисослашишлари, қисқа муддатли кредитлаш ва инвестициялаш билан шуғулланишлари, клиринг маркази бўлиши керак;

- банкнинг ахборот тизимлари асосига ҳисоб рақамларини тез мослашувчан режаси, ҳужжатли интерфейс қўйилган бўлиши лозим.

Тижорат банкларида ишлаб чиқариладиган маҳсулот ўзида банк операцияларини, банк хизматларини ва банк ишларини акс эттиради. Жадвалда операциялар ўтказганда пайдо бўладиган хавф-хатар нуқтаи назаридан банк маҳсулотлари хилма-хиллиги кўрсатилган.

Банк маҳсулотларини сотишдаги **стратегик йўналиш, банк таракқиётининг** муҳим муаммоси бўлиб ҳисобланади. Умумий маънода уларни функционал-объект йўналишли, асосий мақсади бир гуруҳ банк маҳсулотларини сотиш йўли билан ёки мижозлар маълум гуруҳининг алоҳида банк маҳсулотларига бўлган эҳтиёжларини қондириш йўли билан даромад олишдан иборат банкларга ажратиш мумкин. Бу тизимда ҳисоб рақамлар режасининг ўзгаришига мосланиш имкониятини, ҳисоб ва шахсий рақамларнинг ўзгарувчан тузилмасини, мижозларнинг исталган сони билан ишлашни, комиссия йиғимларни қўшиб ёзиб қўйишнинг турли усулларини, ривожланган тизимларда тузилмали чеклашларнинг олдини таъминлаш керак.

Кўпчилик муаммолар бошқарув сифатига, банк маркетингига ташкилот тузилмасига, молиявий оқимларга, ҳисоб-китобга, иқтисодий таҳлилга, бизнес-режалаштиришга, шунингдек, ходимлар малакасига чамбарчас боғлиқ бўлади.

6.4. Банкнинг маркетинг хизмати ва дастури

Маркетинг - замонавий методлар асосида банкни бошқариш системасини намоён этадиган менежментнинг таркибий қисмидир.

Менежментнинг инновация ва маркетинг каби асослари мавжуд. Охирги йилларда бутун дунёда маркетингнинг роли устун келмоқда, чунки у истеъмолчиларни максимал даражада қондириш мақсадида корхонанинг реал имкониятларини бозор талаби билан мувофиқлаштириш жараёнини таъминлайди. Масалан, АҚШда маркетинг харажатлари товарнинг пировард баҳосининг 60 % ини ташкил этади. Модомики, корхоналарга, шу жумладан банкларга ҳам йирик харажатлар қилишга тўғри келар экан, бу унинг ўта зарурлигидан далолат беради. Чунки бусиз нарақобатчиларга бардош бериш, на бозорда ўз ўрнини топиш мумкин.

6.2 - жадвал

Маркетинг хизмати нима билан шуғулланади?		
Тадқиқот юритади	Стратегияни ишлаб чиқади	Ташкиллаштиради
Нимани? Кимни?	қанақа?	Нимани?
Истеъмолчиларни Хизматларни Рақобатчиларни Умумиқтисодий тенденцияларни Бозор конъюктурасини Бозорни сегментлашни	Хизмат стратегиясини Баҳо белгилаш стратегиясини Сотиш стратегиясини Банкнинг умумбозор стратегиясини	Хизматлар ҳараканини Сотишни Хизматни ўтказишни Сервисни

Амалиёт кўрсатишича банк маркетинг бўлими ташкилий тузилиши қуйида келтирилган йўналишлардан бирига эга бўлади:

- функционал йўналишли;
- хизмат (маҳсулот)га мўлжалланган;
- бозор-харидорга мўлжалланган;
- ҳудудга (географик) мўлжалланган;
- дивизион ташкилот.

Маркетинг бўлими ишини **функционал ташкил этиш** маркетинг функциялари билан мосдир (маркетингли тадқиқотлар, реклама, маркетингли режалаштириш, маркетингни ташкил этиш, янги маҳсулот яратиш ва ҳ.к.). Маркетингни шу тариқа ташкиллаштириш жуда содда бўлиб, бироқ унинг самарадорлиги кўрсатилаётган хизмат (маҳсулот) тўрининг ва сотиш бозорлари сонининг кўпайиши билан пасайиб боради.

Маркетингни **хизмат кўринишини инобатга олиб ташкил этиш** хизмат (маҳсулот) бўйича менежер ишлаб чиқарилаётган товарлар гуруҳи ёки улардан аниқ бири бўйича маркетинг стратегияси ва режаларини ишлаб чиқиш ва амалга оширишни назарда тутди. Бу хизматларлар кенг истеъмолга мўлжалланган бир-биридан катта фарқ қилувчи кўп хизмат (маҳсулот)лар номенклатураси бўлганда қулайдир.

Маркетинг **бўлими ишини бозор ва харидорга мўлжалланган ҳолда ташкиллаштириш** хизмат бўйича менежерлар маркетинг стратегияси ва режаларини бозор асосида бошқаришни назарда тутди. Масалан, маҳаллий ва

ташки бозорлар. Ёки фақат маълум бир гуруҳларга мўлжалланган хизматлар бозори (корпоратив карточкалар, кафолатлар) ва ҳ.к. Маркетинг бўлимининг ҳудудга (географик) мўлжалланган ташкилий тузилиши ҳам худди шундай ташкиллаштирилади.

Маркетингни **дивизион** ташкиллаштириш бошқарувнинг юқори қисмида хизмат ёки географик тамойил бўйича яратилувчи нисбатан мустақил бўлимлар ёки дивизионлар алоҳида ажратилади. Бу бўлимлар ўзларининг функционал хизматларини, жумладан маркетинг хизматини ташкил этишади.

Маркетингни ташкил этишнинг у ёки бу тузилмасини танлашда қуйидаги таққослаш характеристикасидан фойдаланиш мумкин:

6.3 - жадвал

Бўлимнинг ташкилий тузилиши	Ижобий томонлари	Камчиликлари
1. Функционал	Масъулият доирасини яққол белгилаш имкониятига эга оддий тизим	Маҳаллийчиликни келтириб чиқариши мумкин: ҳар бир гуруҳ ўз функцияларини бажаришни маъқул кўришади.
2. Хизматли (маҳсулотли)	Йирик марказлаштирилмаган банклар учун самарали	Банк раҳбарияти мувофиқлаштиришга жуда кўп куч сарфлаши лозим.
3. Бозор - харидорли	Гуруҳ ёки филиалларнинг ихтисослашуви аниқ бозор ёки харидорлар сегментида самарага эришиш имкониятини беради	Режалар такрорланади ва б.қ.
4. Ҳудудий	Кенг кўламдаги бозорларга эга бўлган йирик марказлаштирилмаган банклар учун самарали. Халқаро даражадаги банклар учун жуда асқотади	Ишларнинг такрорланиши. Алоқа ва мувофиқлаштириш муаммолари.

Банк маркетинги бозорни ўрганиш ва унда банк хизматларини илгари суриш бўйича конкрет фаолият деб қабул этилса, ҳамда маркетинг, биринчи навбатда, мижозлар талабини ўрганиш ва қондиришга қаратилган бўлса, маркетинг концепциясидан банк фаолиятида фойдаланиш мақсадга мувофиқ дейиш мумкин.

Тажриба маркетинг хизматининг объектив зарурлигини исботлайди, чунки у банк фаолияти самарадорлигини оширишда оператив бўлимларга катта ёрдам беради. Энди банкдаги маркетинг фаолиятининг хусусиятларида тухтаб утамыз. Бундай турдаги бўғинни ташкил қилиш, кўп жиҳатдан банкнинг ривожланиш даражасига боғлиқ. Яқинда ташкил этилган майда ва ўрта тижорат банклари, мижозларга хизматларнинг чекланган тўпланини таклиф этиб,

унчалик катта бўлмаган территорияда амал қиладилар. Одатда бундай банкларда маркетинг бўйича кичикрок бўлим тузилиб, у функционал белги асосида фаолият кўрсатади. Бу бўлим ходимлари зиммасига маркетинг тадқиқоти, реклама ва сотишни рағбатлантириш, баҳо белгилаш каби айрим соҳалар юкланади. Йирик банклар одатда бозор муаммоларининг тўла спектри билан шуғулланувчи маркетингнинг фундаментал бошқарувини вужудга келтиради.

Агар **банкнинг маркетинг дастури** банкнинг мижозларга кўрсатаётган хизматлари самарасини янада оширишга қаратилган бўлса, маркетинг хизмати бозордаги улушни кўпайтириб, мижозлар сонини орттириш устида ишлайди. Бунга эришиш учун тегишли баҳо сиёсатини олиб бориб, харажатларни камайтириш ва реклама суръатини тезлаштириш лозим. Кўпинча, бундай ҳолларда "йўлдош" хизматларни тадбиқ этиш ҳисобига кенгайиш юз беради. Филиаллар тармоғини кенгайиши билан банк хизматларидан фойдаланувчилар қаторига янги мижозларни қўшиш имкони пайдо бўлади. Аммо, аксарият йирик ва ҳатто ўрта банклар ҳам маркетинг сиёсатини олиб боришда банк маҳсулотлари сафини доимо ривожлантириб, уларни ассортиментини кенгайтирадилар ва янги турдаги хизматларни тадбиқ этадилар. Бу ривожланишни юқори суръатларда тутиб туриш ва банк фаолияти самарадорлигини ошириш имконини беради.

Шуни таъкидлаш лозимки, тижорат банкларида **маркетинг фаолиятини ташкил** этиш қуйидаги кўринишларнинг бирида бўлиши мумкин:

- банк фаолияти ташкилий йўналишининг бирон бир қисми;
- тижорат банки фаолиятининг мустақил йўналиши;
- унинг асосий функцияларидан бири;
- банк муассасаси фаолиятини координация ва назорат қилиш инструменти.

Шунга қараб, маркетингни ташкил қилишнинг турли усуллари қўлланилади. Банкларда маркетинг ишини ташкил қилишнинг ягона схемаси мавжуд эмас. Фаолият мазмунининг конкрет формалари, унинг йўналишлари банкнинг катта-кичиклиги, унинг ихтисоси, у амал қиладиган ташқи шароитларга қараб бир-биридан хийла фарқ қилиши мумкин.

Ҳозирги даврда Ўзбекистон тижорат банклари маркетингнинг айрим элементларидан фойдаланмоқдалар. Лекин бозорда тўлиқ суръатда амал қилиш учун маркетинг системасига таяниш, маркетинг фаолиятини программа ва режаларини ишлаб чиқиш, бу иш учун кадрлар тайёрлаш жуда қимматга тушувчи усулидан фойдаланмаслик мақсадида чет эл тажрибаларидан фойланиши билан шуғулланувчи махсус хизмат ва бўлимларни вужудга келтириш лозим.

6.5. Замонавий маркетинг услубияти.

Банк ҳолдинг компанияси

Маркетинг хизматини тижорат банки ташкилий тузилишида тутган ўрнини чуқуррок ўрганиш мақсадида турли давлат банклари ташкилий

тузилишини таҳлил қиламиз. Тижорат банклари ўртасида хизматлари борасида ўзига хос хусусиятлари бўлсада, АҚШ, Япония ва Германия банклари ўз ташкилий тузилиши бўйича фарқдан кўра, кўпроқ ўхшашликларга эгадирлар. АҚШнинг кредит системаси, даставвал, ўзининг молиявий барқарорлигини таъминлаш, ҳамма турдаги рискларни чеклаш ва банкларнинг банкрот бўлиш эҳтимолини камайтиришга қаратилгандир. Бу нарса бугунги кунда ҳам сезилаётган, 30-йилларнинг буюк депрессияси таъсиридандир. Масалан, банкка бир қарз олувчига ўз капиталининг 5 % дан ортиқ суммада кредит бериш ман этилади, шу билан бирга ўз портфелига корпорацияларнинг қимматли қоғозларини сотиб олиш ва улар билан воситачилик операцияларини амалга ошириш таъқиқланади. АҚШда қимматли қоғозлар билан операциялар ўтказиш борасида воситачилик ишлари билан ихтисослашган инвестицион банклар шуғулланидилар: 1935 йили АҚШда, тижорат банкларига биржа операцияларида қатнашишни таъқиқловчи, Гласс-Стигал қонунини қабул қилинган.

Албатта, бундай мажбурий ихтисослаштириш, банкларнинг молия бозорида фойда олиш имкониятини сезиларли даражада чеклаб қўяди. Йирик молиявий гуруҳлар шу сингари, чеклашларни айланиб ўтишга уриниб, банк ҳолдинг компанияларини тўзмокдалар (БХК). Бундай компанияларнинг асосий мақсади - кредит бозоридаги операцияларни капитал бозоридаги операциялар билан бир бутун қилиб боғлашдан иборатдир (инглизча holding - банк ҳолдинг компаниясига эгалик қилувчи деган маънони англатади).

Банк бизнесидаги Ўзбекистон маркетингларига хос бўлган фаолият йўналишлари қуйидагилардан иборатдир:

- банк хизматларини сотиш бозорини таъминлаш;
- банкнинг бозорда амал қилиш характерини аниқлаш;
- мижозлар билан шерикчилик муносабатларини йўлга қўйиш;
- банкнинг рақобатбардош бўлиши учун шароитлар яратиш;
- баҳо сиёсатини шакллантириш.

Яна шуни айтиб ўтиш ўринлики, Ўзбекистон банклари рақобатчиларнинг стратегия ва тактикасини ўрганишга, айниқса "public relations"ни ривожлантиришга асосий эътиборни қаратишлари лозим. Юқорида айтиб ўтилганидек, банк маркетингида алоҳида ўрин эгалловчи "**public relations**" - банк ва жамоатчилик ўртасида ўзаро англаш, ўзаро хайрихоҳлик муносабатларини таъминлашга қаратилган чора-тадбирлар системасидир. "Public relations" доирасига жамоатчиликни банк тўғрисидаги ахборот билан таъминлаш, у ҳақидаги жамоатчилик фикрини ўрганиш, жамоатчилик манфаатини ҳисобга олган ҳолда, банк фаолиятини амалга ошириш, шаклланаётган тенденцияларни ўрганиш ва банк обрўсини мустаҳкамлаш борасида олдиндан тадбирларни ишлаб чиқиш, келиб чиқиши мумкин бўлган можаро ва тушунмовчиликларнинг олдини олиш кабилар киради. Бундай чора - тадбирларнинг моҳияти - банк тўғрисида яхши фикр билдиришни таъминлаш ва унга, унинг хизматларига бўлган ишончсизлик ғовини бартараф қилишдан иборатдир.

Шундай қилиб, маркетинг хизматлари бозордаги ҳолатни таҳлил

қилишлари, унинг ўсишини ўрганишлари, раҳбарият учун эса маркетинг сиёсатини такомиллаштириш бўйича ўз таклифларини тайёрлашлари лозим. Бунда, банк хизматининг бозордаги муваффақиятли ҳаракати ва мижозлар учун бўлган курашдаги унинг ютуқлари, биринчи навбатда банк хизматларининг баҳоси, яъни депозит ва кредитлар бўйича фоиз ставкалари, бошқа банк хизматлари турлари бўйича таърифлар валютани сотиб олиш ва сотиш курслари билан белгиланади. Бунда банкнинг фойдалилик даражаси, акционерларга тўланадиган дивидендлар даражаси, хизмат кўрсатиш даражаси, янги банк хизматлари турларини ёки уларнинг янги сифатини таклиф этиш каби муҳим аҳамиятга эга бўлиб, улар рақобатчиларга нисбатан солиштирилади.

Бундан ташқари, банкнинг обрўси, унинг ўзига жалб этувчи образи ("имижи"), ташқи кўриниши ва биноларининг ички безатилиши, банк бўлинмалари, валюта алмаштириш пунктлари жойлаштирилишининг тўғри танланганлиги ва бошқалар катта аҳамиятга эга.

Бунда шуни ҳисобга олиш лозимки, **банк маркетинги, банк фаолияти ва уни бошқаруви**, шу жумладан операцияларни бошқариш, ходимларни бошқариш билан ҳам чамбарчас боғлиқдир. Дарҳақиқат, бозорда бевосита банк хизматларини илгари суриш билан машғул бўлган банк ходимлари банкка мижоз бўлиши мумкин бўлган шахсларни унинг хизматларидан фойдаланишга кўндириш мақсадида реклама ва шахсий муносабатлар учун кўп куч ва маблағ сарфлашлари мумкин. Натижада бўлажак мижозлар банкка келишади. Аммо банк ходимларининг уларга нисбатан эътиборсизлик қилишлари, реклама муносабатларига асосланиб кутилган хизматлар таклифининг мувофиқ келмаганлиги, ҳамда бошқа сабабларга кўра банк ҳақида ёмон таассурот шаклланиб, мижозлар банк билан ўзаро муносабатда бўлишдан бош тортадилар. Шунинг учун банкнинг ҳамма ходимларининг фаолияти маркетинг концепциясига асосланган бўлиши, яъни мижозларнинг ҳамма эҳтиёжларини топиб, уларни максимал даражада қондиришга қаратилган бўлиши лозим.

Банк ҳолдинг компанияси - бу мазкур банкларнинг акциялари пакетига эгалик қилувчи корпорация бўлиб, унинг ўзида банкларнинг янада кўпроқ ихтисослашувига эришилади. Ҳолдингда, унинг филиаллари мустақил юридик шахс мақомига эгадирлар. БХК бир банк операциялари билан боғлиқ бўлган бизнес билан шуғулланувчи банкларнинг бутун гуруҳи ёки корхоналар гуруҳини бошқариш жараёнини тўплайди. Шуни айтиш лозимки, охириги йилларда ғарб давлатларидаги кўп банклар қайтадан ташкил қилиниб, банкларга амал қилиш ман этилган соҳаларда ўз операциялари доирасини кенгайтириш мақсадида банк ҳолдинг - компанияларини таъсис этдилар. Бу ерда лизинг ҳақида, факторинг операциялари, инвестицион операциялар ва консультация хизматларини кўрсатиш ҳақида гап юритилади.

Юқорида қайд этиб утилганидек, БХК банк фаолияти билан яқиндан боғланган, лекин банк бўлмаган муассасаларни, яъни молия, ипотека, лизинг, факторинг компаниялари, траст ва инвестицион фирмалар, йўл чеклари ва кредит карточкаларини чиқарувчи компаниялар, ахборотларга ишлов берувчи ҳисоблаш маркази, аудиторлик фирмаларини назорат қилиши мумкин. Лекин

қонун бўйича, чет элда фаолият кўрсатувчи ҳолдинг компанияси бундай компанияларнинг 20 % дан ортиқ акцияларини сотиб олишга ҳаққи йўқ. Шундай қилиб, ҳолдинг формаси компания филиалларига юқори даражада мустақиллик беришни кўзда тутди.

БХКнинг яна бир афзаллик томони шуки, ҳолдингга кирувчи бутун бир банклар гуруҳи устидан марказлашган назорат ўтказиш, харажатларни камайтиришга олиб келиши мумкин. Чунки ҳолдингнинг марказий бошқарув бўғиниси кўп сонли кичик филиалсиз банкларга нисбатан камроқ харажатлар билан реклама, аудиторлик операциялари ва ревизия ўтказиш, ҳамда инвестицион фаолият билан шуғулланишлари мумкин. Банклар ва махсус кредит ва молия институтларининг тажрибасига асосланиб шуни айтиш мумкинки, улар иқтисодиётнинг йирик кредит муассасаларига бўлган талабни акс эттириб, XX асрда БХКларнинг пайдо бўлиш ва ривожланишига асос бўлиб хизмат килдилар.

Америка учун характерли бўлган банк ҳолдинг компаниясининг тузилиши 6.2-расмда келтирилган. Унда кўрсатилганидек, АҚШ тижорат банкларининг ташкилий тузилишида иккита гуруҳ аниқ ажратилган: индивидуал (шахсий) мижозларга чакана хизмат кўрсатиш; компания ва ташкилотларга хизмат кўрсатиш.

6.2 – расм

Типик Америка Банк ҳолдинг⁴-компаниясининг ташкилий тузилиши



Булар банк бизнесининг мутлақо бошқа-бошқа турлари бўлганлиги сабабли, алоҳида тузилмалар бу иш билан шуғулланади. Биз "хусусий банк иши" бўлими ҳақида қисқача тухталиб ўтамиз. Бу бўлимда, биринчидан, шу банкнинг маълум бир даражага эга бўлган айрим ходимларига, иккинчидан эса, катта капиталга эга бўлган шахсларга хизмат кўрсатилади. Маълумки, катта капитални бошқариш анча мураккаб иш ва бу бўлим ходимларидан айрим шахсларнинг бундай катта капитални бошқариш учун маълум маҳорат ва тажриба талаб этилади.

Юқоридагилардан АҚШ кредит системасида фақат банк ҳолдинг компаниялари мавжуд, деган фикр келиб чиқмаслиги керак. АҚШда, шу билан бир қаторда, тижорат банклари, инвестицион банклар, жамғарма банклари, брокерлик фирмалар, ипотека банклари ва ҳ.к.лар бор. Кўриб ўтилаётган муаммони чуқурроқ таҳлил қилиш мақсадида АҚШнинг яна бир йирик тижорат

⁴ Усоскин В.М. Современные коммерческие банки. М.ФиС. 2004.стр-67.

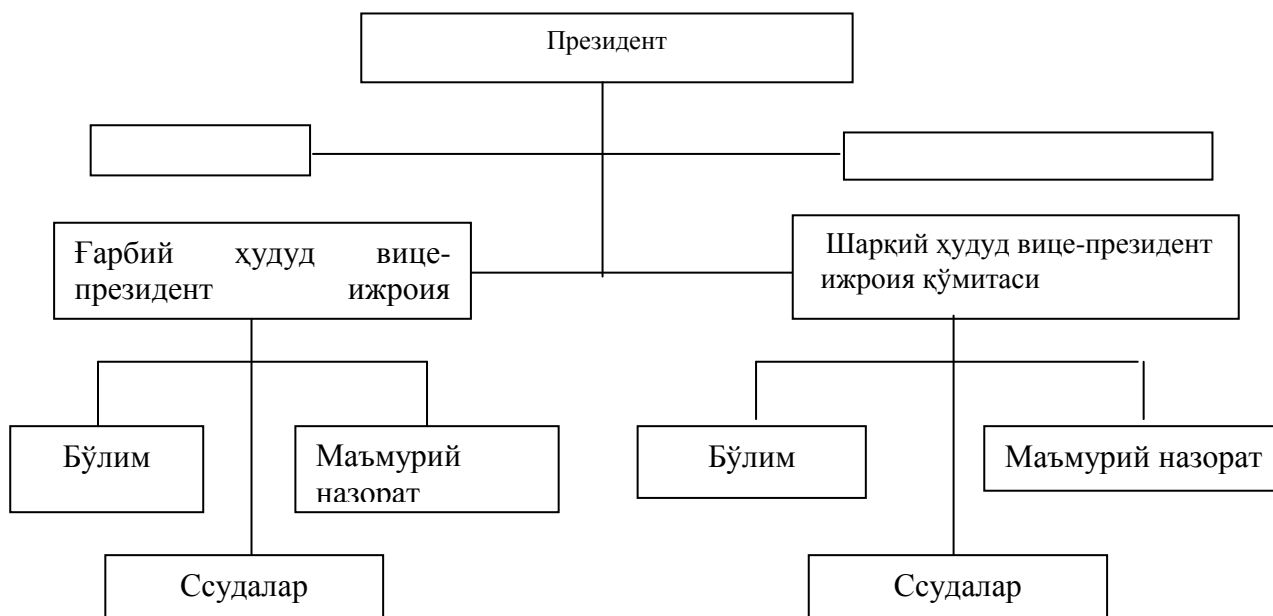
банкининг ташкилий схемасида тўхтаб ўтамиз. (6.3-расм).

Схемада кўрсатилганидек, банкда беш ёки олти вице - президент бўлиб, улар банк фаолиятининг маълум соҳалари учун жавоб берадилар. Вице-президентлардан биттаси маркетинг вице-президенти. У бевосита маркетинг соҳаси учун, яъни бозорни ўрганиш, реклама иш юзасидан бўладиган алоқаларни ривожлантиришга жавоб беради. Бундан ташқари, банк таркибида иккита ички комитет, яъни ссуда ва маъмурий комитет, ҳамда ректорлар советининг комитетлари (учет-ссуда, ревизион, ижроия ва ишонч операциялари бўйича) бор.

Директор кенгаши функцияларига банкнинг мақсадини аниқлаш, унинг сиёсатини белгилаш, банк бошқарув ходимларини танлаш ва жой-жойига қўйиш, ссуда ва инвестицияларни назорат қилиш, комитетлар тўзиш ва банк миқёсида консультациялар бериш, банк операцияларини текшириш кабилар кириди.

6.3 – расм

АҚШ нинг йирик тижорат банкни ташкилий схемаси



Директорлар қалбаки ёзувлар ва чекларни тасдиқлаш, ўғирлик, маблағларни исроф қилиш, маблағларни суистеъмол қилиш, қалбаки маълумотларни бериш, траст бўлимларининг ревизор ва директорларига ссуда бериш, кредит ташкил қилиб беришда ёрдамлашгани учун мукофот олиш, сиёсий компаниялар учун маблағ бериш кабилар учун жиноий жавобгарликка, ҳамда бепарволик ва ахлоқий ва одоб тамойилларига риоя қилмаганлиги учун умумҳуқуқий жавобгарликка тортилади.

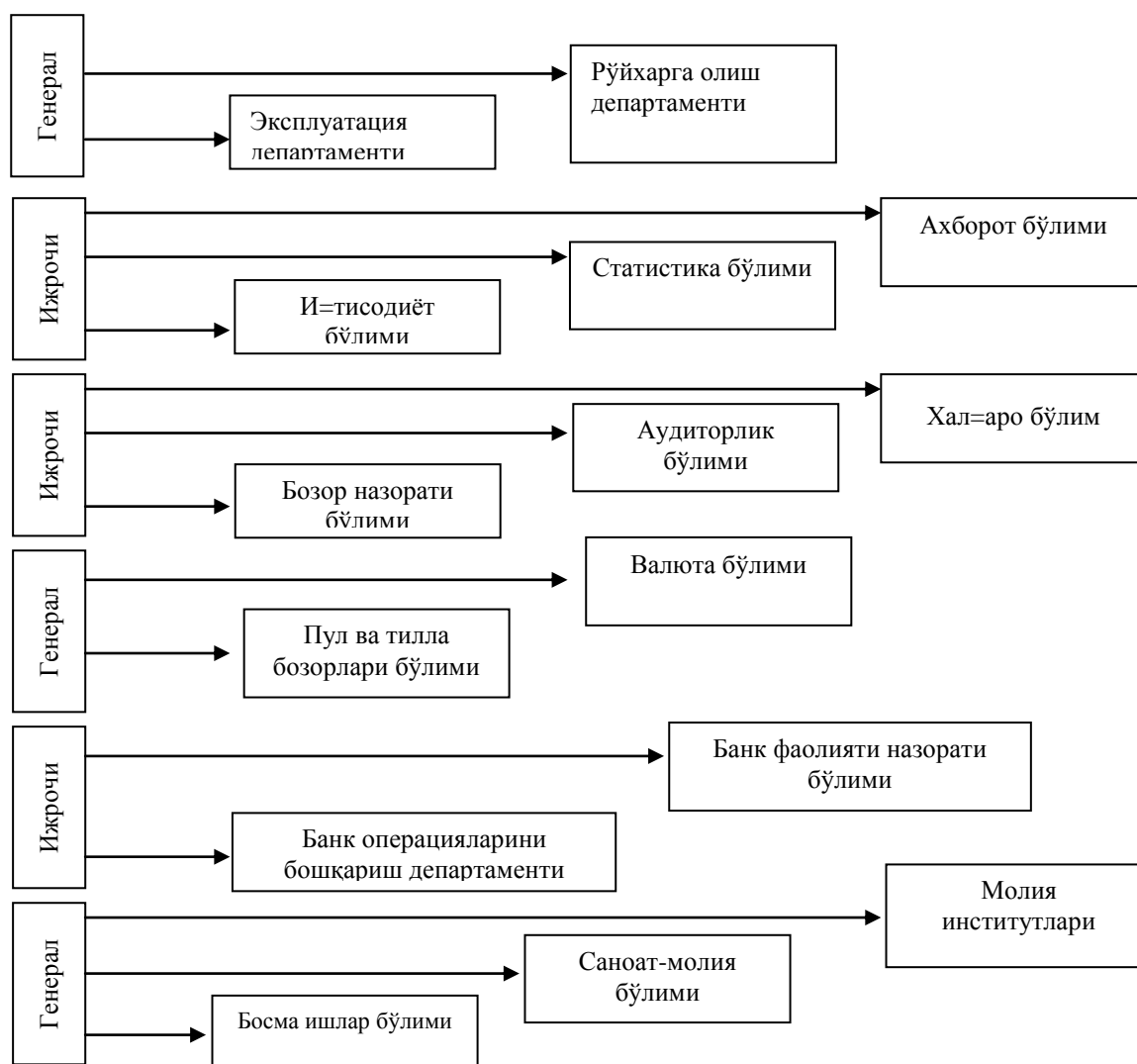
Японияда ҳам молиявий воситачиликнинг тузилиши Америкадагига ўхшаш. Масалан, бу давлатда ҳам, бир томондан ўзоқ муддатли кредитлар ва траст банклар, иккинчи томондан, қисқа муддатли тижорат кредитлаш институтлари ўртасида фарқлаш мавжуд. Шу билан бирга, АҚШдагидан фарқли ўларок, бу ерда банк ишлаб чиқариш корпорацияси билан жуда яқин алоқада бўлади. Бундай алоқа Германия универсал кредит системаси учун ҳам

характерлидир. Бунда ҳар бир корпорация ўз банкига эга. Бу банк у учун асосий ҳисобланади. Одатда, уларнинг ўзаро муносабатлари асосида кредит муносабатлари эмас, "ноформал" муносабатлар ётади. Булар қуйидаги каби келишувларни ўз ичига олади:

Банк компаниянинг 5 % гача капиталига эгалик қилиши, яъни ўз миждозининг акционери бўлиши мумкин (АҚШда бундай операциялар умуман таъқиқланган);

Банк компания бошқарувида қатнашиш, ўз вақилини директорлар советига тайинлаш, аудиторларни белгилаш ҳуқуқига эга.

Банк ўз миждози топшириги билан ишонч фаолияти билан актив шуғулланади, яъни корпорация манфаатини кўзлаб қимматли қоғоз ва валюта бўйича қатор операцияларни амалга оширади.



6.4 – расм. “Bank of England”нинг ички тузилиши.

Корпорациянинг асосий банки унга биринчи навбатда энг йирик кредитлар беради. Агар мустақил равишда буни амалга ошира олмаса, бу операцияга, консолидлашган ссудани бериш учун, бошқа банкларни жалб этади. Корпорация молиявий кийинчиликларга дучор бўлганда, банк нафақат

уларни тугатишда фаол қатнашади, балки келажакда бундай иқтисодий диспропорцияларга йўл қўймаслик учун перспектив программа ишлаб чиқишга мажбурдир ҳам. Япония кредит системасининг хусусияти ссуданинг максимал қийматига бўлган, ҳамда Америка кредит системасига хос бўлган тижорат банклари фаолиятининг қатор бошқа параметрлари бўйича ҳеч қандай қонуний чеклашларнинг йўқлигидир. Япония банкларида икки поғонали бошқарув мавжуд бўлиб, бу ссуда бериш ҳақидаги қарорни қабул қилишда аҳамиятлидир. Бунда мижозлар билан муносабатлар ва реклама бўлимлари бўлиб, у ерда бевосита бозорни ўрганиш ва банк маҳсулотларини илгари суриш ишлари билан шуғулланадилар.

Германия ва ғарбий Европанинг қатор бошқа давлатларида тижорат банки операцияларини хусусий корпорациялар чиқарган қимматли қоғозларни кафолатли жойлаштириш билан қўшиб олиб боровчи универсал банклар устунлик қилади. Бу давлатларда универсал банклар орқали қимматли қоғозларга бўлган талаб ва таклиф йиғиладиган фонд бойликлари оборотининг йирик қисми ўтади. Бу давлатларда биржа АҚШдагидек корпоратив эмас, жамoa - ҳуқуқий характерга эга, бу эса тадбиркорларнинг кенг доирасига биржа шартномаларини амалга ошириш учун тенг имкон беради.

Универсал банклар ихтисослашган банкларга нисбатан кўпроқ турғун бўладилар, чунки улар инвестицион ва тижорат фаолиятларини амалга оширишда ўз операцияларини кенг диверсификациялаш афзалликларидан тўлатўкис фойдаланишлари мумкин. Ресурсларни оператив маневр қилиш имкониятидан фойдаланган ҳолда, улар қимматли қоғозлар бозорида самарали мувозанатга эришишга кўмаклашадилар. Маълумки, мижозлар учун бир қанча ихтисослашган воситачилардан кўра битта банк билан иш бажариш қулайроқдир.

Яна шуни айтиб ўтиш лозимки, кредит системасида универсал банкларнинг бўлиши, ихтисослашган кредит муассасаларининг параллел фаолият кўрсатишини истисно қилмайди. Масалан, Германия кредит системасида универсал банклар билан бир қаторда ипотека банклари истеъмол кредитлари банки, кафиллик банклари, инвестицион компаниялар, уй-жой қурилишини молиялаш банклари ва бошқа ихтисослашган кредит муассасалари мавжуд.

Германия кредит системасининг асосида банклар ва мижозлар ўртасидаги норасмий муносабатлар ҳам етади. Амалиётда, одатда, банклар риск даражасини консолидлашган ссудаларни кўпроқ бериш ҳисобига пасайтиришга интилсаларда, бу ерда бир мижозга бериладиган кредит миқдори чекланмайди. Немис универсал банки тузилишида муҳимлиги жиҳатидан кам аҳамиятга эга бўлмаган бўлим - "Мижозлар билан ишлаш" бўлими бўлиб, у маркетинг фаолияти билан шуғулланади.

Юқорида таъкидлаб ўтилганидек, маркетинг замонавий банкнинг барча бўлинмалари фаолиятининг асосида етади. Ўзбекистон банкларида ўзоқ вақт давомида маркетинг ишининг ташкилотчиси тижорат бўлими бўлиб келди. Бу бўлим бозорни ўрганиш, ахборот йиғиш, уни таҳлил қилиш, бозорни ўзлаштириш стратегияларини ишлаб чиқиш билан шуғулланар эди. Бу бўлим

тавсияси билан банк таклиф этиладиган хизматлар ҳажмини кўпайтирар ёки камайтирар, янги маҳсулотларни татбиқ этар эди.

Ҳозирги кунда аксарият тижорат банкларида бутун маркетинг бошқармалари вужудга келтирилмоқда. Лекин, афсуски, баъзи банкларда ҳали махсус маркетинг бўлинмалари пайдо бўлгани йўқ. Бу эса, айрим банк раҳбарларининг банк қисматида маркетинг хизматининг роли ва аҳамиятини етарли даражада тушунмасликларидан далолат беради. Аммо банк фаолиятининг бозордаги шароитлари, уларнинг моддий имкониятларидан ўсиб бориши шунга олиб келаяптики, банк маркетинги масалаларига, айниқса охирги вақтда кўпроқ эътибор қаратила бошланди. Бу ҳолат Ўзбекистоннинг кўп банклари ташкилий тузилишида ҳам ўз аксини топди.

Шуни уқтириб ўтиш жоизки, халқаро муносабатларни ривожлантираётган банклар маркетингга алоҳида эътибор берадилар. Айрим банклар чет элларда, шу жумладан ҳамдустлик мамлакатларида ҳам ўз филиаллари тармоғини барпо этиб ва уларни ривожлантиришга интилоқдалар. Таҷриба, маркетингнинг бу йўналиши истиқболли ва Ўзбекистон банклари учун янги имкониятларни очиб бераётганлигини кўрсатиб турибди. Таҳлил этилаётган тижорат банклари ташкилий тузилиши 6,7 ва 8-расмларда келтирилган. Банкда бозорни ўрганиш учун маркетинг бошқармаси ташкил этилган. Унинг вазифалари қуйидагилардан иборатдир: янги мижозлар билан алоқа ўрнатиш, муносабатларни ривожлантириш, жамоатчилик фикрини ўрганиш, янги операция ва банк хизматлирини ишлаб чиқиш ва татбиқ этишга кўмаклашиш, бозор конъюктурасини ўрганиш, мижозларга ташкилий ва консультацион ёрдам кўрсатиш.

Таянч иборалар

Товар, товар сиёсати, товар ҳаёти цикли, товар рентабеллиги, банкнинг товар сиёсати, кредит, инвестиция, бозор сегменти, истеъмолчилар белгилари, банкни сегментлаш, сегмент кўлами, банк-корреспондент, маркетинг концепцияси, банк хизмати, фоиз ставкалари, банк бизнеси, банк тизими, депозит, облигация, баланс, таҳчиллик, реклама муносабатлари, акция, акционер, дивиденд, валюта, валюта муносабатлари, банк хизматлари, баҳо сиёсати, инфляция, банк ходими.

Назорат учун саволлар

1. Банк маркетингининг асосий масалалари.
2. Банкларни сегментациялаш.
3. Банкнинг товар сиёсати.
4. Халқаро даражадаги банкларга қўйиладиган талаблар.
5. Тижорат банклари самарадорлиги кўрсаткичлари.
6. Банкларнинг маркетинг концепцияси.
7. АҚШ кредит системаси.
8. Банкларда маркетинг тадқиқотлари.
9. Банкнинг фойдалилик даражаси омиллари.
10. Банк бизнесидаги Ўзбекистон маркетингларига хос бўлган фаолият

йўналишлари.

Тавсия этилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг "Марказий банк тўғрисида"ги қонуни. 1995 йил 21 декабрь.
2. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
3. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.
4. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув қўлланма. –Т.: ИЛМ ЗИҲО 2009. 224 б.
5. Джозмен Р. Банковский маркетинг: введение в рыночное планирование. - М.: 1995
6. Темиров М. Банк маркетинги. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 141 б.

7-боб

БАНК ОПЕРАЦИЯ ТУРЛАРИ БЎЙИЧА МАРКЕТИНГ

7.1. Банк (форфейтинг, факторинг, лизинг, ишонч (траст)) операциялари бўйича маркетинг

Банк сиёсатининг таҳлили натижасини аниқроқ чиқариш ва уни олиб бориш банк маркетингига чамбарчас боғлиқдир. Бу масала айниқса бозор иқтисодиёти шароитида ўзининг бирламчи кўрсаткичларидан эканлигини намоён қилди. **Банк маркетинги** -бу бозорда бўлаётган жараёнларни тўла ҳисобга олган ҳолда компания ва фирма фаолиятини бажариш ва ташкил этиш тизимидир. Банк маркетинги эса шу маълум бир регионда ва региондан ташқарида банк хизматларига бўлган талаб ва таклифни ўрганиш, банк хизматларига бўлган талабни бошқариш ва қондириш, турли банклар томонидан амалга оширилаётган бир турдаги операциялар харажатини таққослаш, рекламани амалга ошириш тизимидир.

Банк маркетинги биринчи навбатда банкнинг потенциал мижозларини қидириб топишини билдиради. Банк мижозни ҳамда ўзининг иқтисодий потенциалини биргаликда қўшиб урганади. Банк хизматини янги турларига бўлган талабни ўрганиш ҳозирги замон банкларининг энг долзарб масаласидир. Охирги йилларда банк муамоласига киритилган; **Факторинг, лизинг, ишонч (траст)**, воситачилик хизматлари ва уларга бўлган талабни ўрганиб чиқиш шулар жумласига киради. Тижорат банкларининг маслаҳат хизмати, **қимматбаҳо қоғозлар билан операциялари** ҳам бундан мустасно эмасдир.

Форфейтинг операциялари халқаро банк амалиётида кенг тарқалган ва тижорат банкларига юқори даромад келтирувчи операция ҳисобланади. Форфейтинг фарнцўзча "э форфэ" деган сўздан олинган бўлиб, "улгуржи" деган маънони англатади. Форфейтинг операциясининг мазмунини қисқача қилиб қуйидаги тарзда ифодалаш мумкин: форфейтинг — бу тижорат банки томонидан векселларни регресс ҳуқуқисиз ҳисобга олишдир.

Ҳозирги вақтда, республикада банкларнинг форфейтинг операцияларидан ташқи савдони молиялаштириш жараёнида кенг қўламда фойдаланиш мумкин. Бунда республикада тижорат банклари икки хил ҳолатда иштирок этишлари мумкин: ўзлари хорижий валютада ёзилган векселларни ҳисобга олувчи сифатида ёки хорижий валютада ёзилган векселларни акцептловчи сифатида.

Банкнинг ўз маркетинг хизматини олиб бориши бир неча усулларига эга. Буларнинг энг биринчиси ҳамда оддийси -мижозлар билан олиб бориладиган бевосита олиб борадиган мулоқотидир. Мижозни ҳам банк ишчисини моддий томонидан рағбатлантирилиши бу вазифани ҳал қилишнинг асосий мезонларидан биридир.

7.2. Банкларнинг актив ва пассив операцияларида маркетинг хизмати

Банк хизматлари - бу бажариладиган операциялар ҳисобланади. Тижорат банклари ўз мижозларига хизмат кўрсатиш бўйича турли операцияларни бажарадилар. Тижорат банкларининг операциялари уч гуруҳга бўлинади: пассив (маблағларни жалб этиш), актив (маблағларни жойлаштириш) ва актив-пассив операциялар.

Банкларнинг пассив операциялари - бу банкларнинг кредит ёки бошқа актив операциялар ўтказиш мақсадида ўз ресурсларини ташкил қиладиган операцияларидир. Бунга юридик ва жисмоний шахсларнинг ҳисоб ва жорий рақамларига маблағлар жалб этиш; фуқаролар, корхона ва ташкилотларга муддатли ҳисоблар очиш; қимматли қоғозлар чиқариш; бошқа банклардан қарз олиш ва ҳ.к. киради.

Тижорат банклар ўзларининг актив фаолиятини ўзларида мавжуд бўлган ўз ва жалб қилинган пул маблағлар доирасида юрита оладилар. Айнан пассив операциялар актив операцияларни олиб бориш учун асос яратади ҳамда даромадли операцияларининг ҳажмини ва кўламини аниқлаб беради. Шундан келиб чиқиб, тижорат банклар ресурслари деганда, актив операцияларга асос яратувчи ва уларни амалга ошириш учун ишлатилувчи, уларнинг ҳажми ва масштабини аниқлаб берувчи маблағларга айтилади.

Банк ресурсларини пухта ўрганиш учун уларни гуруҳларга ажратиб таснифлаш лозим. Тўғри, банк ресурсларининг туркумланиши уларни бошқаришда жиддий ўзгариш яратмайди, аммо уларни ўрганишнинг тизимли ёндашувини вужудга келтириш учун асос яратади.

Банкларнинг ўз маблағлари - бу банкка тегишли бўлган маблағлар бўлиб, уларга банк капитали, тақсимланмаган фойда, келгуси давр даромадлари, ҳисоб-китоблар тизимидаги ўз маблағлар ва номоддий активлар киради. Демак, банкнинг ўз маблағлари деб, тижорат ва хўжалик фаолиятидаги молиявий барқарорлигини таъминлаш учун ҳосил қилинган турли фондлар ҳамда ўтган ва жорий йил фаолиятидан олинган даромадни тушиниш керак.

Банкнинг ўз маблағлари таркиби бир хил эмас ва турли омиллар орасида ўзгариши мумкин. Масалан, уларнинг активлари сифати, ўз даромадидан фойдаланиши, стратегияси, банкнинг капитал базасини таъминлаш бўйича сиёсати кабиларга боғлиқ.

Тижорат банклари пассивларининг иккинчи гуруҳи - бу жалб қилинган маблағлардир. Бу маблағлар банк таъсисчиларига тегишли эмас, улар четдан, яъни банк мижозларидан жалб қилинади. Банк муассасаларининг хусусияти ҳам шундан иборатки, уларнинг ресурсларининг асосий қисми жалб қилинган маблағлардан иборатдир. Тижорат банкларнинг ресурсларни жалб қилиниши Марказий банк томонидан назорат қилинади ва у тижорат банкларнинг ўз маблағлари ҳажмидан ва ҳукуқий-тўзулиши шаклидан келиб чиқади.

Ресурслар негизи банк фаолияти учун биринчи даражали аҳамиятга эга. Биз биламизки, тижорат банклари активлар операцияларини ўзларида мавжуд бўлган ҳамда жалб этилган пул маблағлари манбалари доирасидагина амалга

ошира оладилар. Бинобарин, айна **пассивлар** операциялари **активлар** операцияларининг ҳажми ва миқёсини белгилайди. Банк **пассивларини** шакллантириш ва мақбуллаштириш жарағни, тижорат банкларининг ресурс салоҳиятини ташкил этадиган пул маблағлари барча манбаларини бошқариш сифати муҳим аҳамият касб этади. Банкнинг барқарор ресурслар негизи унинг **активлар** операциялари барча турларини муваффақиятли равишда ўтказиш имконини беради. Шу сабабли, ҳар бир тижорат банки ўз ресурслари негизини ошириб боришга интилади.

Банкларнинг актив операциялари - бу банкларнинг ўз ихтиёридаги ресурсларни жойлаштириш мақсадида бажарадиган операцияларидир. Бунга корхона ва ташкилотларни ишлаб чиқариш, социал, инвестицион ва илмий фаолият ўтказишга қаратилган қисқа ва ўзоқ муддатли кредитлаш; аҳолига истеъмол кредитларини бериш; қимматли қоғозларни сотиб олиш; лизинг, факторинг, инновацияни молиявий маблағлар билан таъминлаш ва кредитлаш; корхоналарнинг хўжалик фаолиятида банк маблағлари орқали қатнашиб, ўз улушига эга бўлиш; бошқа банкларга қарз бериш.

Банкларнинг актив-пассив операциялари - бу муайян ҳақ, яъни комиссия учун мижозлар топшириғи билан банклар томонидан амалга ошириладиган воситачилик операциялари, ҳамда комисионерлик операцияларидир. Бунда ички ва халқаро ҳисоб-китоблар билан боғлиқ бўлган комисион ҳисоб-китоб операцияларини кўрсатиб ўтиш мумкин. Савдо комисион операцияларига мижозлар топшириғи билан банклар томонидан қимматбаҳо қоғозлар, чет эл валютаси, нодир металлар сотиб олиш ва сотиш, акция ва облигацияларни жойлаштиришда воситачилик қилиш, мижозларга бухгалтерлик ва консултацион хизмат кўрсатиш кабилар киради.

7.3. Банк маркетингнинг турлари ва функциялари

Мижозлар билан мулоқот қилиш услубига кўра **банк маркетинги** **икки турга, актив ва пассивга** булинади.

Актив маркетинг ўз ичига:

-тўғри маркетинг, телефон, почта ва телевиденияни ўз ичига олган маркетингни;

-телемаркетинг, яъни янги бўлимдан кўра иқтисодий самарадорлиги юқори бўлган маркетингни;

-конференциялар ўтказиш орқали банк хизматларини реклама қилувчи маркетингни;

-аҳолининг кенг оммасини сўроққа тутиш орқали ўрганиладиган гап маркетингни;

-банкда ташкил топадиган фокус-гурӯҳларнинг ташкилий дискуссия баҳслашув гуруҳлари маркетинги;

-мижоз билан бевосита мулоқотда бўлган маркетингни олади.

Ўз навбатида **пассив маркетинг** эса матбуотда босиб чиқариш йўли билан банк хизматларини реклама қилиш усулига булинади. Банк маркетингининг ташкилий кимлари бўлиб:

Ахборотни тўплаш (бозорни ўрганиш учун);

Товарни ўрганиш ва баҳосини аниқлаш (товар-баҳо);

Хизматларни жўнатишни (сотишни) ташкил этиш кабилар ҳисобланади.

Ҳар бир гуруҳ саволларини ўзига хос йўналишлари, муаммолари ва хусусиятлари мавжуддир.

Банк маркетингини функциялари бир нечтадир. Асосийлари эса қуйидагилар ҳисобланади:

- бозорни умумлашган ҳолда ўрганиш ва истиқболни белгилаш, ҳамда унга бўлган талабни, банкка ташқи муҳитнинг таъсирини ўрганишдан иборатдир.

- банкнинг ишлаб чиқариш (иқтисодий кредит) потенциалини, барча қобилиятини реал баҳолаш;

- ўзоқ муддатли маркетинг стратегиясини бозор талабларини ҳамда ўз потенциалини ҳисобга олган ҳолда режалаштириш;

- талаб асосида янги хизматларни жорий қилиш ва уларни сотиш;

- банкнинг маркетинг фаолиятини ташкил қилиш ва унинг устидан доимий назорат ўрнатишдир.

Юқоридаги баён қилинган барча вазифалар ҳозирги кунда республикамизда мавжуд бўлган барча тижорат банклари учун долзарб, бирламчи, вазифалар бўлиб ҳисобланади.

Чунки турли турдаги (мулк шаклидаги ва тармок банкларининг) банкларни вужудга келиши, улар орасида рақобатни келтириб чиқармокда. Банкларимиз миждоз учун кураш кунда, ҳаттоки ҳар дақиқада олиб борилмокда. Бу ўз навбатида банкларнинг бозор талаби асосида миждозларга янги-янги **банк хизматларини** қидириб топиб, уларга таклиф қилишни талаб қилмокда.

Шу муносабат билан маркетинг, умуман банк соҳасидаги **бошқарув ва маркетинг** технологик жиҳатидан, касбий мутахассислар билан таъминлаш орқали, ҳамда бошқа жаҳон стандартлари асосида тобора ривожлантиришга ҳаракат қилмокдалар.

Банк тизимида рўй бераётган туб ўзгаришлар, МДХ мамлакатлари банк тизимига ҳам тобора кўпроқ таъсир кўрсатаётир.

Биринчидан, бу ўзгаришлар тўловларнинг янги интеграция воситаларини юқори суръатлар билан шакллантирадиган банк операцияларини компьютерлаштиришнинг технологик инқилоби билан боғлиқ. Бу жараёнлар талайгина молиявий харажатлар талаб қилади, банк иши қимматлашади, бироқ унинг самарадорлиги ва унинг тезкорлиги ошади, бу эса харажатлар ўсишини қоплайди.

Иккинчидан, банк ишида ўсиб бораётган рақобат банкларнинг қўшилиб кетишига олиб келади, бу эса сармоялар бозорида ва иқтисоднинг инвестициялар соҳасида янги шароитларни вужудга келтиради. **Ўзбекистоннинг банк тизими** унга кам қувватли талай банклар кирганлиги сабабли, яқин вақт ичида бу тамойилнинг таъсирини бошдан кечиради. Бу ҳодисага республика банк хизмати бозорида анчагина рақобатбардош ва самарали бўлган чет эл банкларининг пайдо бўлиши ҳам ердам беради.

Учинчидан, бу анъанавий банк хизматлари бозорига тобора шахдам

одимлар билан кириб келаётган банкдан ташқари тузилмалар билан рақобатнинг кучайиши. Жумладан, аҳолига кредит карточкалари билан хизмат кўрсатиш соҳасида турли хилдаги тижорат тузилмалари фаолият кўрсата бошлайдилар.

Тўртинчидан, банк ишларига бу хизматларнинг кўп сонли истеъмолчилари таъсири ортади. Истеъмолчи операцияларининг тезлиги ва сифати, ҳисоб-китобларнинг қулайлиги, миқдорларнинг эҳтиёжларига диққат-эътибор қаратилишига нисбатан банкларга тобора қаттиқ талаблар қўя бошлайди. қуйилмаларни жалб қилишда банклар экспансияси ва омонатчиларни зарарлардан қафолатлаш ўртасида асосий мувозанатсизлик мавжуд. Қафолатлар молия инсти-тутларига қўшимча қуйилмаларни жалб қилиш имконини беради. қуйилмалар фаолиятининг омонатчилар томонидан бошқарилмаслиги эса, банкларга бу қўйилмалардан фойдаланишда кенг имкон яратиб беради. Бу икки омилнинг ўзаро уйғунлиги кредитлаш ҳажмларининг ўсиши учун шароит яратади. Бироқ бу бошқарилмаслик ғоясининг кучайиши билан хавф-хатар ва компенсация ўртасидаги мувозанатсизлик ортади. Шунинг учун ҳам **банк тизимини ривожлантириш ва бошқаришга** нисбатан самарали сиёсат олиб бориш зарур. Бу вазифаларнинг барчаси банк маркетинги билан боғлиқдир.

Таянч иборалар

Банк бошқаруви, банк менежменти, банк маркетинги, актив маркетинг, банк хизмати, форфейтинг, лизинг, миқдор, рақобат, миқдорий кўрсаткич, сифат кўрсаткичи, ўзоқ муддатли маркетинг.

Назорат учун саволлар

1. Банк маркетингини функциялари?
2. Банкнинг актив ва пассив операциялари?
3. Банк маркетингининг ташкилий қисмлари?
4. Банк хизматининг янги турлари?
5. Миқдорий ва сифат кўрсаткичлари?
6. Актив маркетинг хусусиятларини айтинг?

Тавсия этилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг "Марказий банк тўғрисида"ги қонуни. 1995 йил 21 декабрь.
2. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
3. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.
4. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув қўлланма. –Т.: ILM ZIYO 2009. 224 б.
5. Джозмен Р. Банковский маркетинг: введение в рыночное планирование. - М.: 1995
6. Темиров М. Банк маркетинги. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 141 б.

8-боб БАНК КАПИТАЛИ ВА УНИ БОШҚАРИШ

8.1. Банк капитали ҳақида умумий тушунча

Ўзбекистон Республикасида иқтисодий ислохотларнинг асосий йўналишларидан бири бу банк тизимини ислоҳ қилишдир ва бу йўлда ҳамда банкларга бўлган ишончни ошириш мақсадида кўпгина чора-тадбирлар кўрилмоқда, албатта. Банкларга бўлган ишончни таъминлаб беришда ташкил қилувчилардан бири бу банк капиталидирки, у ғоят муҳим аҳамият касб этади.

Банк капитали ва унинг миқдори банк фаолияти учун катта аҳамиятга эга. Банк капиталининг иқтисодий мазмунини очиб бериш учун аввало у бажарадиган функцияларга мурожаат қилиш зарур.

Бу функциялар қуйидагилардан иборат:

- биринчидан, банк капитали «қора кунлардан» сақланиш учун хизмат қилади, яъни то бошқарувчи томонидан юзага келган муаммолар ҳал қилингунга қадар жорий ҳаражатларни қоплайди;

- иккинчидан, капитал депозитлар жалб қилингунга қадар ташкилий ишларни йўлга қўйиш ва фаолият кўрсатиш учун зарурий маблағлар билан таъминлайди, яъни банк учун ер олишга, қурилиш, бинолар ижараси, жиҳозларни ўрнатиш ва хизматчиларни ёллаш учун ишлатилади;

- учинчидан, капитал мижозларнинг банкка бўлган ишончини оширади, қўллаб-қувватлайди ва кредиторларни банкнинг молиявий кучига ишонишига ундайди. Банк капитали етарли даражада катта бўлиши керак ва ҳаттоки иқтисодий инқирозга юз тўтган вақтда ҳам у мижозларнинг талабини қондириши керак;

- тўртинчидан, капитал банкнинг ташкилий ўсишини ва янги хизмат, программа, жиҳозларни ишлаб чиқишни таъминлаши керак.

Иқтисодий ўсиш даврида эса ҳар қандай банкда кўшимча капиталга бўлган эҳтиёж туғилади, чунки жамиятдаги ўзгаришлардан орқада қолган банк бошқа банклар билан рақобат қилиши қийинлашиб қолади.

Ундан ташқари банк капитали банкнинг ўзоқ муддатдаги келажагини, ҳаётийлигини ва ўсишини маромга келтириб турувчи регулятор (тартибга солувчи) ҳисобланади.

Банк капитали I-даражали капитал ва II-даражали капиталга ажратилади.

I-даражали капитал умумий капиталнинг 50 фоизини ёки ундан кўпини ташкил қилиши лозим, II-даражали капитал миқдори I-даражали капитал миқдоридан ошмаслиги, агар ошиб кетса ошган қисми ҳисобга олинмаслиги керак.

I-даражали капитал ўз ичига қуйидагиларни олади:

- тўлиқ тўланган ва муомалага киритилган оддий акциялар;
- нокумулятив муддатсиз имтиёзли акциялар;
- кўшилган капитал (оддий ва имтиёзли акцияларнинг номинал қийматидан бозор нархининг ошган қисми);

- тақсимланмаган фойда;
- акция эгалари камчилигининг бирлашган корхоналар акциядорлик ҳисобварақларидаги улуши.

II-даражали капитал ўз ичига қуйидагиларни олади:

- жорий йилдаги соф фойда;
- умумий захиралар;
- аралаш турдаги мажбуриятлар (акциядорлик ва қарз капитали тавсифларини ўз ичига олган воситалар);
- субординар қарз.

8.2. Банк капитали ва уни самарали бошқариш тартиби

Банк капиталини жалб қилиш банкнинг юритаётган сиёсатига қараб **ички ва ташқи** манбалардан шакллантирилиши мумкин. Шу сабабли мазкур ишда чет элларда фойдаланаётган тажрибани келтириб ўтишни лозим деб топдик. Буни қуйидагича ифодалаш мумкин.

Ички имкониятлар ҳисобидан капитални жалб қилиш. Банк капиталининг асосий манбаи бўлиб ҳар доим акционерларга тўланмаган, ва банкда тақсимланмаган ҳолда қолдирилган фойда хизмат қилган.

Капитални жалб қилишнинг афзал томони шундан иборатки, банк капиталини шакллантириш жараёнида очик бозордан мустақил бўлади ва шу билан бирга қарзларни жойлаштириш бўйича харажатлардан ҳоли бўлади. Ички имкониятлардан фойдаланиб капитални ошириш нафақат мавжуд акционерларнинг жамият устидан бўлган назоратни сусайтирмайди, балки акцияларга ҳисобланган дивидендлар ҳам камаяди. Масалан, банк капиталини кўпайтириш йўли сифатида акция чиқаришни танлади, акцияларни бир қисми янги акционерларга сотилди ва бу эса мазкур акционерлар кейинчалик жамиятнинг келажагидаги маълум фойда қисмига ва унинг сиёсатига аралашшига, ҳал қилишда қатнашишга ҳуқуқни қўлга киритишни аниқлатади.

Кўшимча капиталга бўлган эҳтиёжни қондиришда фойданинг ўсишига таянишга эътибор жорий фойданинг қайси қисми тақсимланмаган ҳолда қолишни ва қайси қисми акционерларга дивиденд кўринишида тарқатилишининг ечимига қараталишини билдиради, яъни дивидендлар улуши аниқланадиган, ушлаб қолинган фойда қисмини аниқлаш зарур. Ушланган фойда катталиги банкни бошқаришда катта аҳамиятга эга. Жуда паст даражада ўрнатилган катталик (яъни дивидендларнинг улуши катта бўлганда) у банк капитали ички манбаларининг секин ўсишига олиб келади. Шу билан бирга у банкнинг банкротлик эҳтимолини оширади ва даромад келтирувчи банк активларининг ўсишини чегаралайди. Ушланган фойданинг камлиги эса (яъни дивидендларнинг улуши кичик бўлганда) акционерларга тўланадиган дивидендларнинг камайиб кетишига олиб келади. Бу эса банк акцияларининг қиймати камайиб кетишига олиб келиши мумкин. Банк акцияларининг юқори бозор қийматини таъминловчи сиёсат банкнинг оптимал дивиденд сиёсати ҳисобланади. Агар банк акцияларининг даромадлиги хатарлилик даражаси тенг

бўлган бошқа инвестициялардан келган даромадга тенг бўлса, банкка янги акционерлар жалб қилиниши ва эскилари эса келажакда ҳам банк акцияларининг ушловчиси бўлиб қолиши мумкин. Банк учун катта аҳамиятга молик бўлган масала - бу банк томонидан стабил дивиденд сиёсатини олиб борилишидир. Агар банк дивидендлари ҳеч бўлмаса эски даражада сақланса ҳам у инвесторларнинг акцияларга ишончли даромад манбаи сифатида қарашга ва акцияларни сотиб олишга ундовчи восита бўлиб хизмат қилади. Кўпгина тадқиқотлар шуни кўрсатадики, банк акциялари бўйича дивидендларнинг камайиши ҳақида эълон қилиниши уларнинг бозор баҳоси тушиб кетишига сабаб бўлади. Бу нафақат мавжуд акционерларнинг хайратланишига сабаб бўлади, балки бўлиши мумкин ва охир оқибатда қўшимча капитал тўплашга ҳалақит бериши мумкин.

Капитал жалб қилишнинг ташқи манбалари. Тижорат банклари фаолияти давомида капитални жалб қилишнинг ташқи манбаларидан ҳам фойдаланишга зарурият туғилади. Капиталнинг ташқи манбаларига қуйидагилар киради:

- оддий акцияларни сотиш;
- имтиёзли акцияларни сотиш;
- узоқ муддатли қарз мажбуриятларини чиқариш;
- активларни сотиш;
- асосий фондларнинг айрим турларини ижарага олиш, масалан, банкка тегишли биноларни.

Банк қайси бир йўлни танлаши кўпгина омиллар таъсири остида шаклланади, шулардан бири бу акционерларнинг даромадига таъсир қилишидир. Ундан ташқари бу масалани ҳал қилишда банкнинг рискга берилувчанлиги, банк назоратига таъсири, актив ва мажбуриятлар бозорининг аҳволи ҳам маълум миқдорда роль ўйнайди.

Оддий акцияларнинг сотилиши. Умуман олганда оддий акцияларнинг эмиссияси капитални жалб қилишнинг ташқи манбалари ичида оддий акцияларни жойлаштириш харажатларининг катталиги ва мажбуриятлари эгаларига нисбатан тутган ўрни билан боғлиқ рисклари билан ажралиб туради. Чиқарилган акциялар банк ишлатиши мумкин бўладиган қарзлар улушини камайтиради. Ва шу билан бирга банк томонидан келгусида қўшимча маблағ жалб қилиш имкониятини кенгайтиради.

Имтиёзли акцияларнинг сотилиши. Имтиёзли акцияларнинг сотилиши оддий акцияларнинг сотилишига ўхшаб харажатни кўп талаб қилвчи манбалардан ҳисобланади. Имтиёзли акциялар эгалари оддий акция эгаларига нисбатан банк фойдаси бирламчи ҳуқуққа эга бўлганликлари сабабли имтиёзли акциялар чиқарилгандан сўнг оддий акциялар бўйича дивидендлар камайиб кетишини кутиш мумкин. Имтиёзли акциялар ҳам оддий акциялар каби банкнинг келажакда қарз олиш имкониятини оширади.

Субординациялашган қарзларни чиқариш. Субординациялашган қарз қоғозларининг банк учун афзаллиги шундаки, улар қарз мажбуриятлари

улушининг ва битта акцияга тўғри келадиган фойданинг ошишига олиб келади, қачонки мазкур қарзлардан фойдаланиш оқибатида келадиган даромад унга тўланадиган харажатлардан юқори бўлса. Ундан ташқари мазкур қарз мажбуриятларидан капитал тўлдириш, ошириш манбаи сифатида қўлланиладиган давлатларда қарз бўйича фоиз тўловлари солиқ тўланадиган базани камайтиради. Яна бир нарсани кўрсатиб ўтиш лозимки, бу қарз тури ҳам бошқа қарзлар каби банкротлик рискинни оширади.

Активларни сотиш ва кўчмас мулк ижараси. Ўз фаолиятини бир маромда ушлаб туришда ва капитални бошқаришда банклар ўз асосий воситаларини, масалан, банк жойлашган бинони сотади ва уни янги бинони эгасидан ижарага олади. Одатда бу операция банкка катта ҳажмдаги маблағ оқиб келишига ва ўз капиталининг сезиларли ошишига, банкнинг капитал позицияси кучайишига олиб келади. Бу каби операциялар инфляция ва иқтисодий ўсиш суръати банк балансида акс эттирилган мол-мулкнинг жорий қийматини унинг бошланғич қийматига нисбатан ўзгаришдан юқорироқ бўлган давлатларда қўлланилганда катта самара берган.

Агар амалдаги қонун ва қоидалар бўйича банк мулкнинг эскириш меъёри қанчалик катта бўлса, банк учун мазкур операция амалга ошириш учун манфаатдорлик шунчалик катта бўлади.

Ривожланган давлатларда кўпгина тижорат банклари банк капиталининг банк активларига бўлган нисбатини яхшилаш учун активларни сотиш усулидан фойдаланишмоқда. Бу усулга асосан банк томонидан ликвидлиги юқори бўлган банк активларининг ўсишини секинлаштирилади, яъни секин-аста улар рисклилик даражаси паст активларга (давлат қимматбаҳо қоғозларни, давлат томонидан таъминланган кредитлар) алмаштирилади. Бу билан капитал ва рисклилик даражаси бўйича тортилган активлар ўртасидаги нисбат банк учун ижобий томонга силжийди.

Банк соҳасида жаҳон стандартларига ўтиш учун банк тизимсида дастлаб қонуний база яратилиши керак.

Шу сабабли банк қонунчилиги соҳасида қатор янги тартиб-қоидалар ишлаб чиқилади. Ушбу мақсад билан Ўзбекистон Республикаси Марказий Банки томонидан «Ўзбекистон Республикаси Марказий Банки» ва «Банклар ва банк фаолияти» тўғрисидаги қонунларга асосан банк тизимсининг молиявий барқарорлигини, миллий пул бирлигининг стабиллигини таъминлаш, кредиторларнинг ва жамғарма эгаларининг манфаатларини ҳимоя қилиш мақсадида 1997 йилнинг 2 августда тасдиқланган «Тижорат банклари фаолиятини тартибга солиш» қоидаларини ишлаб чиқилди.

Мазкур қоидага асосан республикадаги тижорат банклари қатор норматив талабларига жавоб бериши керак. Бу нормативлар қуйидагилардан иборат:

- янгитдан ташкил бўлган ва амалдаги банклар учун акционер капиталининг минимал суммаси;
- банк капиталининг етарлилик коэффиценти;
- банк ликвидлиги кўрсаткичи;
- битта қарздорга тўғри келадиган максимал риск катталиги;

- барча йирик кредитлар бўйича максимал риск катталиги;
 - битта жамғарма эгасига (кредиторга) тўғри келадиган максимал риск катталиги;
 - банкнинг ўз маблағларининг қимматбаҳо қоғозлар билан операцияларда иштирок этиши кўрсаткичи;
 - боғланган, яъни банк яқин алоқада бўлган, шахслар билан иш юритиш;
- Бу меъёрий кўрсаткичлар ичида банк капитали билан боғлиқ бўлган кўрсаткичлар ҳозирги кунда катта аҳамиятга эга бўлмоқда. Чунки жаҳон банклари тавсифида банкларни капитал бўйича баҳолашга эътибор кучаймоқда. Марказий банкнинг ўрнатган капиталнинг етарлилик коэффицентлари қуйидагича ҳисобланади:

Капиталнинг етарлилик коэффицентлари:

1. Умумий капиталнинг етарлилик коэффицентлари:

$$K1 = K / Ar$$

Бу ерда,

K - банк капитали;

Ar - риск даражаси бўйича тортилган активлар;

K1нинг рухсат этилган минимал даражаси 0,1га тенг (10 фоиз).

2. I-даражали капиталнинг етарлилик даражаси:

$$K2 = 1\text{-даражали капитал} / Ar$$

Бу ерда,

Ar - риск даражаси бўйича тортилган активлар.

K2 нинг рухсат этилган минимал даражаси 0,05 га тенг (5%).

3. Левераж коэффиценти:

Левераж коэффиценти – бу банк капиталини ўз активлари билан таъминланганлиги даражасидир.

$$K3 = 1\text{-даражали капитал} / (\text{Умумий активлар} - \text{номоддий активлар} - \text{Гудвилл})$$

Бу ерда,

K3 - Левераж коэффиценти

Левераж коэффицентининг рухсат этилган минимал даражаси 0,06 га тенг (6%).

Банк капитали банк фаолиятининг бошқа кўрсаткичлари билан чамбарчас боғлиқдир, шу сабабли капитал таркиби ва қиймати бошқа банк операцияларига нормативлар ҳисоблаб чиқилади.

Ундан ташқари банк нормативларини ҳисоблашда ҳисоб акционер капитал қўлланилади. Мазкур ҳисоб акционер капитал ҳам балансдаги акционер капиталдан фарқ қилади. Банкнинг ҳисоб акционер капитали нималарни ўзида мужассамлаштиради.

Банкнинг ҳисоб акционер капитали «имзоланган» капитали (оддий ва имтиёзли) ва чиқарилган капитал (оддий ва имтиёзли)дан иборат. Акционер капитал банк капитали каби бир нечта нормативларни ҳисоблашда ишлатилади. Масалан, тижорат қимматли қоғозларига қўйилган маблағ меъёри (максимал ўрнатилгани 0,25 ни ташкил қилади). Банк томонидан бошқа банклар, молия институтлари хусусий корхона ва ташкилотларнинг устав капиталида иштирок этиш меъёри (максимал ўрнатилган 0.5 ни ташкил қилади). Банк билан боғлиқ битта шахсга берилган кредитлар (балансдан ташқари мажбуриятларини ҳам ҳисобга олган ҳолда, устав капиталнинг 15 фоиздан ошиб кетмаслиги керак), банк билан боғлиқ бўлган шахсларга берилган жами кредитлар (балансдан ташқари мажбуриятларини ҳам ҳисобга олган ҳолда, банк устав капиталнинг 100 фоиздан ошиб кетмаслиги керак) коффициентлари шулар жумласидандир.

Банклар доимо капитал етарлиги бўйича ўрнатилган меъерий кўрсаткичларга риоя қилишлари керак, акс ҳолда уларнинг бажарилмаслиги Марказий Банк тамонидан жарима қўлланишига олиб келади. Шу сабабли меъерий чегаралар кўрсаткичларининг кўзланган қийматларини аниқлашда асосий муаммо – бу уларнинг Марказий Банк талабларига жавоб бера оладиган соҳада танланишидир.

Банк капиталининг ўлчамларига эришиш учун, бир томонидан, банк капитали юзага келган кутилмаган қийинчиликларни олдини олишда резерв вазифасини бажаргани учун ва банкнинг тўлов қобилиятига ижобий таъсир қилгани учун уни кўпайтиришга ҳаракат қилиш керакдир. Иккинчи томонидан, яна бир нарсани кўзда тутишимиз керакки, банк фаолиятининг кўрсаткичларига таъсир қилиши бўйича фақат банк капиталининг абсалют қиймати эмас, балки унинг банк активларига ва пассивларига бўлган нисбати муҳимдир.

Таянч иборалар

Банк капитали, низом жамғармаси, тақсимланмаган фойда, резерв капитал, субординар қарз, қимматли қоғозлар, Левераж коэффициенти, асосий воситалар, банк ликвидлиги кўрсаткичлари, I-даражали капитал, II - даражали капитал, умумий капитал.

Назорат учун саволлар

1. Банк капитали деганда нимани тушунаси?
2. Банк капиталининг асосий вазифаларини санаб беринг.
3. Банк капиталининг турлари ҳақида гапириб беринг.
4. Банк капиталининг етарлилик коэффициенти қандай аниқланади?
5. Тижорат банкларига капитал жалб қилиш манбаларини тушунтириб беринг.

Тавсия этилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг "Марказий банк тўғрисида"ги қонуни. 1995 йил 21 декабрь.
2. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.

3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2010 йил 26 ноябрдаги «2011-2015 йилларда республика молия-банк тизимини янада ислоҳ қилиш ва барқарорлигини ошириш ҳамда юқори халқаро рейтинг кўрсаткичларига эришишнинг устувор йўналишлари тўғрисида» ги 1438-сонли қарори.

4. Каримов И.А. “Асосий вазифамиз ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир”. Т., “Ўзбекистон”, 2010.

5. Абдуллаев Ё., Қоралиев Т., Тошмуродов Ш., Абдуллаева С. Банк иши. Ўқув қўлланма –Т.: “IQTISOD-MOLIYA”, 2009 йил, 548 бет.

6. Абдуллаева Ш.З. Банк иши: (Ўрта махсус, касб-хунар коллежлари учун дарслик). –Т.: “IQTISOD-MOLIYA”, 2010, -216 б.

7. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув қўлланма. –Т.: ИЛМ ЗИҲО 2009. 224 б.

8. Абдуллаева Ш.З., Сафарова З.Б Тижорат банклари молиявий ресурсларини бошқариш. -Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2008.

9. Селищев А.С. Денги. Кредит. Банки./ А. С. Селищев. - Питер: Спб.:, 2007. - 432 с.

10. Худойбердиев З.Я., Хомитов К.З. Банк менежменти. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 161 б.

11. Худойбердиев З.Я. ва бошқалар. Халқаро валюта-кредит муносабатлари: (Ўрта махсус, касб-хунар коллежлари ўқувчилари учун ўқув қўлланма). –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. -200 б.

9-БОБ АКТИВЛАР ВА УЛАРНИ САМАРАЛИ БОШҚАРИШ

9.1. Банк активлари ва уларнинг таркиби

Тижорат банклари фаолиятида унинг активлари ва улар билан боғлиқ актив операцияларининг рисклик даражасини аниқлаш бу жараённи бошқариб бориш муҳим ўрин тутди.

Ўзбекистон Республикаси тижорат банкларининг активлари ўзига хос белгилари: ликвидлик даражасига қараб, риск даражаси ва даромад келтириш даражасига қараб 3 гуруҳга бўлинади, яъни:

Ликвидлик даражасига қараб активлар қуйидаги гуруҳларга бўлинади:

1 - гуруҳ юқори ликвидли активлар.

Буларга:

а) кассадаги ва йўлдаги нақд пуллар, қимматбаҳо тошлар, монета, чеклар ва бошқа пул ҳужжатлари;

б) корсчетдаги маблағ қолдиқлари;

в) «Ностро» ва «Востро» счетлардаги қолдиқлар («Ностро» - ушбу банкнинг хорижий банкдаги ҳисобварағи, «Востро» - хорижий банкнинг ушбу банкдаги ҳисобварағи);

г) мажбурий резервлар смети бўйича маблағлар қолдиғи;

д) қимматли қоғозлар, счетдаги маблағлар қолдиғи, хазина векселлари, давлат облигациялари, ЎзРМБ нинг қимматли қоғозлари ва облигациялари.

2 - гуруҳ ликвид активлар.

Буларга:

а) берилган кредитлар (жумладан банклараро ҳам);

б) ўз инвестициялари;

в) бошқа қимматли қоғозлар;

3 - гуруҳ ноликвид активлар. Буларга:

а) муддати ўтган ссудалар;

б) муддати ўтган фоизлар;

в) суд аралашуви билан ўзлаштирилиши кўзда тутилган ссудалар;

г) тугалланмаган ишлаб чиқариш;

д) асосий воситалар.

Риск даражаси бўйича активлар 4 гуруҳга бўлинади.

Биринчи гуруҳ – рискдан ҳоли активлар, яъни риск даражаси- 0 %:

- нақд пуллар ва пул ҳужжатлари;
- Марказий Банкдаги вакиллик ҳисоб варағидаги маблағлар;
- ғазна векселлари;
- давлат облигациялари;
- Марказий банкнинг қимматбаҳо қоғозлари ва облигациялари;

- мажбурий захиралар фондидаги маблағлар;
- қимматбаҳо тошлар.

Иккинчи гуруҳ – минимал рискга эга бўлган активлар, яъни риск даражаси 20 %:

- бошқа банклардаги вакиллик ҳисоб варағидаги маблағлар;
- еврооблигациялар;
- Марказий банкка берилган кредитлар;
- таъминланган активлар.

Учинчи гуруҳ – юқори даражали рискга эга бўлган активлар, яъни хатар даражаси –50 %:

- бошқа банклардаги депозитлар;
- бошқа банкларга кредитлар;

Тўртинчи гуруҳ – максимал рискга эга бўлган олди-сотди ҳисоб варағлари;

- қимматли қоғозларни олди-сотди ҳисоб варағлари;
- сотиб олинган векселлар;
- ажратилган кредитлар;
- инвестициялар;
- бино ва машиналар;
- бошқа активлар.

Даромад келтиришига қараб банк активлари: даромад келтирувчи ва даромад келтирмайдиган активларга бўлинади.

Даромад келтирувчи активларга:

- а) барча берилган кредитлар (жумладан банклараро кредитлар);
- б) инвестициялар (ўзиники);
- в) хазина векселлари;
- г) давлат облигациялари;
- д) қимматли қоғозлар.

Даромад келтирмайдиган активлар:

- а) пул активлари гуруҳи;
- б) асосий воситалар;
- в) капитал ҳаражатлар;
- г) барча моддий активлар ва бошқа активлар;
- д) номоддий активлар.

Бу гуруҳда пул маблағидан ташқари барча активлар ҳам ликвид активларга киради.

9.2. Банк активлари диверсификацияси ва уларни бошқариш

Даромад келтирмайдиган активларга банк фаолиятида катта эътибор берилиши лозим. Чунки бу гуруҳда банкнинг барча активларининг сифатини пасайтирувчи активлар, муддати кечиктирилган, фоизсиз ссудалар, муддати ўтган ссудалар ва фоизлар тўланмаган ижара ва бошқалар бўлиши мумкин.

Бу активлар шартли NPA деб белгиланади ва уларнинг даражаси умумий активлар ҳажмининг 3% дан ошмаслиги лозим.

Агар бу активлар миқдори 2 ва ундан ортиқ марта ўрнатилган нормадан кўп бўлса, банк фаолияти жуда муаммоли, унинг кредит сиёсати жуда заиф деб баҳоланади.

Тижорат банклари активлари билан боғлиқ бўлган рисклар ичида кредит операциялари бўйича рисклар асосий ўринни эгаллайди. Бу актив операциялар билан боғлиқ бўлиб, бу рискларга берилган кредитлар, ҳамда тўлов муддати кечиктирилган ссудалар бўйича рисклар киради.

Кредит rischi нафақат кредит объектига, балки кредит субъектига янгича ёндашиши орқали ҳам ўсиб боради.

Бу риск тури миждознинг молиявий аҳволи оғирлашганда, уларнинг фаолиятида кўзда тутилмаган қийинчилик ва муаммолар юзага келганда, бозорда ноқулай шароит юзага келгани сабабли пайдо бўлиши мумкин.

Худди шунинг учун ҳам ҳар бир тижорат банки ўз активларини жойлаштиришни ва уни бошқариш усулларини ўзи ишлаб чиқмоғи зарур. Маълумки, тижорат банклари активларининг қиймати ва улардан олинadиган фойда ўзгариб туриши мумкин. Активлар баҳосининг ва улар бўйича олинadиган фойда миқдорининг камайиши активлар бўйича рисклар салмоғининг ошишига олиб келади. Бу масалани активларни тўғри диверсификация қилиш йўли билан ҳал қилиш мумкин. Чунки баъзи бир активлар бўйича улар қийматини пасайиши бошқа активлар қийматини ўсиши билан қопланиши ва натижада банк активларининг умумий қийматларини сақлаб қолиши имкониятига эга бўлиши мумкин.

Банк активларининг қийматини ва улардан келадиган даромадларни тўғри ҳисоб-китоб қилиб режалаштириш банк фаолиятининг самарадорлигига олиб келиши, активлар қийматини нотўғри ҳисоблаш, уларни жойлаштириш эса банкнинг молиявий аҳволида қийинчиликлар туғдириши мумкин.

Тижорат банкларининг активлари биринчи навбатда қисқа муддатли бўлиб, уларнинг сифати ҳар кунги банк балансини самарали тарзда бошқариш билан боғлиқдир. Тижорат банкларининг активлари банк фаолиятида даромадни ошириш ва рискларни чегаралашга йуналтирилган. Шунинг учун активларни бошқаришнинг молиявий жиҳатдан асосий мақсади қўйидагилардан иборат:

- уларнинг даромадлилигини ошириш;
- фаолиятдаги рискларни пасайтириш.

Тижорат банклари активларини таҳлил қилиш учун муомаладаги кредитларни таснифлаш асосида берилган ссудалар ва бошқа активларни баҳолаш зарур. Активларни ностандарт, шубҳали ва зарар келтирадиган активларга ажратиш барча активлар рейтингини миқдор жиҳатдан аниқлаш, шунингдек, кредитлардан зарар кўриш ҳолларига мўлжалланган захиралар етарлилигини баҳолаш имконини беради. Асосан ўзоқ муддатли ссудалар, нақд

пуллар ва вакиллик ҳисобварақлари, ссуда ва бошқа активлар ҳолатига эътибор қаратилади.

Таянч иборалар

Актив, ликвидлилик, рисклик даражаси, қимматли қоғозлари, ғазна векселлари, давлат облигациялари, Марказий банк берган кредитлар, инвестициялар, асосий восилар, қимматбаҳо тошлар, номоддий активлар, роялти.

Назорат учун саволлар

1. Банк активи нима?
2. Банк активларининг таркибига нималар киради?
3. Ликвидлилик даражасига қараб, активлар қандай гуруҳларга бўлинади?
4. Рисклик даражасига қараб активлар қандай гуруҳларга бўлинади?
5. Даромад келтириш лаёқатига кўра активларнинг қандай гуруҳлари мавжуд?
6. Банк активларини бошқаришдан мақсад нима?

Тавсия этилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
2. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.
3. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув кўлланма. –Т.: ILM ZIYO 2009. 224 б.
4. Абдуллаева Ш.З., Сафарова З.Б Тижорат банклари молиявий ресурсларини бошқариш. -Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2008.
5. Худойбердиев З.Я., Хомитов К.З. Банк менежменти. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 161 б.
6. Банковское дело: Учебник / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.
7. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: Учебное пособие. / Афанасьева О.Н., Корниенко. С.Л., под ред. засл. деятеля науки РФ, д.э.н., проф. О.И. Лаврушина. - 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.
8. Сборник задач по банковскому делу: Банковский менеджмент: Учебное пособие.: В 2-хч.: Ч. 2. - 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. Валенцевой. Н. И – М.: Финансы и статистика, 2005. - 264с.
9. Кўпчинский В.А., Улинич А.С. Система управления ресурсами банка. - М.: Экзамен, 2000г.
- 10.Роджер Муэрс. Эффективное управление Пер. с англ. Серия Маркетинг и менеджмент в России и зарубежом. – М.: Фипресс, 1998г.
11. Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками. – СПб.: Питер, 2004. – 240с. 2 экз.

12. Банковское дело: Учебник / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.
13. Стародубцева. Е. Б. Банковские операции: Учебное пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 128 с.
14. Стародубцева. Е. Б. Основы банковского дела: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 256 с.
15. Банковское дело: учебник / Лаврушин.О.И., Мамонова.И.Д., Валенцева. Н. И. и др.; под-ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. Лаврушина О. И. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2005. - 768 с. – 2 экз.
16. Банковское дело: Учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Коробовой. Г.Г. - М.: Экономист, 2005. - 751 с.
17. Жарковская Е.П. Банковское дело: Учебник. – 3-е изд. испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2005. – 440с.
18. Банковское дело: Учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Коробовой. Г.Г. - М.: Экономист, 2005. - 751 с.
19. Битков В.П. Основы банковского дела. Часть 1. Учебное пособие. - М.: МГИМО - Университет МИД России, 2005. - 104с.
20. Деньги, кредит, банки / Под ред. Г.Н. Белоглазовой: Учебник. – М.: Юрайт-Издат, 2006. – 620 с.
21. Деньги, кредит, банки. Экспресс-курс: Учебное пособие. / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И.Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2005. – 320 с.
22. Жарковская Е.П. Банковское дело: Учебник. – 3-е изд. испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2005. – 440с.
23. Куницёва Н. Н., Хисамудинов. В.В. Банковский аудит: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 128с.

10-БОБ

ПАССИВЛАР ВА УЛАРНИ САМАРАЛИ БОШҚАРИШ

10.1. Банк пассивлари ва уларнинг таркиби

Тижорат банклари ресурслари банк бошқарувида муҳим аҳамият касб этади. Уларнинг зарурлиги - банк амалга ошираётган актив фаолиятда ҳамда операциялар миқдорида билинади. Банк ресурслари актив операциялар орқали иқтисодиётга жойлаштирилган миқдоридан даромад шаклланади. Чунончи, банк ресурслари қанча кўп бўлса, даромади ҳам кўпаяди.

Одатда, банкирлар банк ресурсларини банк пассивлари ҳам деб аташади. Бу ибора банк ресурсларининг асосан банк балансининг пассив қисмида жойлашганлигидан келиб чиққан. Яъни, банк пассивлари - унинг ресурс маблағларнинг вужудга келиш манбалари ва уларнинг қайси гуруҳга таалуқлилигини ифодалаб беради.

Тижорат банклар ўзларининг актив фаолиятини ўзларида мавжуд бўлган ўз ва жалб қилинган пул маблағлар доирасида юрита оладилар. Айнан пассив операциялар актив операцияларни олиб бориш учун асос яратади ҳамда даромадли операцияларининг ҳажмини ва кўламини аниқлаб беради. Шундан келиб чиқиб, тижорат банклар ресурслари деганда, актив операцияларга асос яратувчи ва уларни амалга ошириш учун ишлатилувчи, уларнинг ҳажми ва масштабини аниқлаб берувчи маблағларга айтилади.

Банк ресурсларини пухта ўрганиш учун уларни гуруҳларга ажратиб таснифлаш лозим. Тўғри, банк ресурсларининг туркумланиши уларни бошқаришда жиддий ўзгариш яратмайди, аммо уларни ўрганишнинг тизимли ёндашувини вужудга келтириш учун асос яратади.

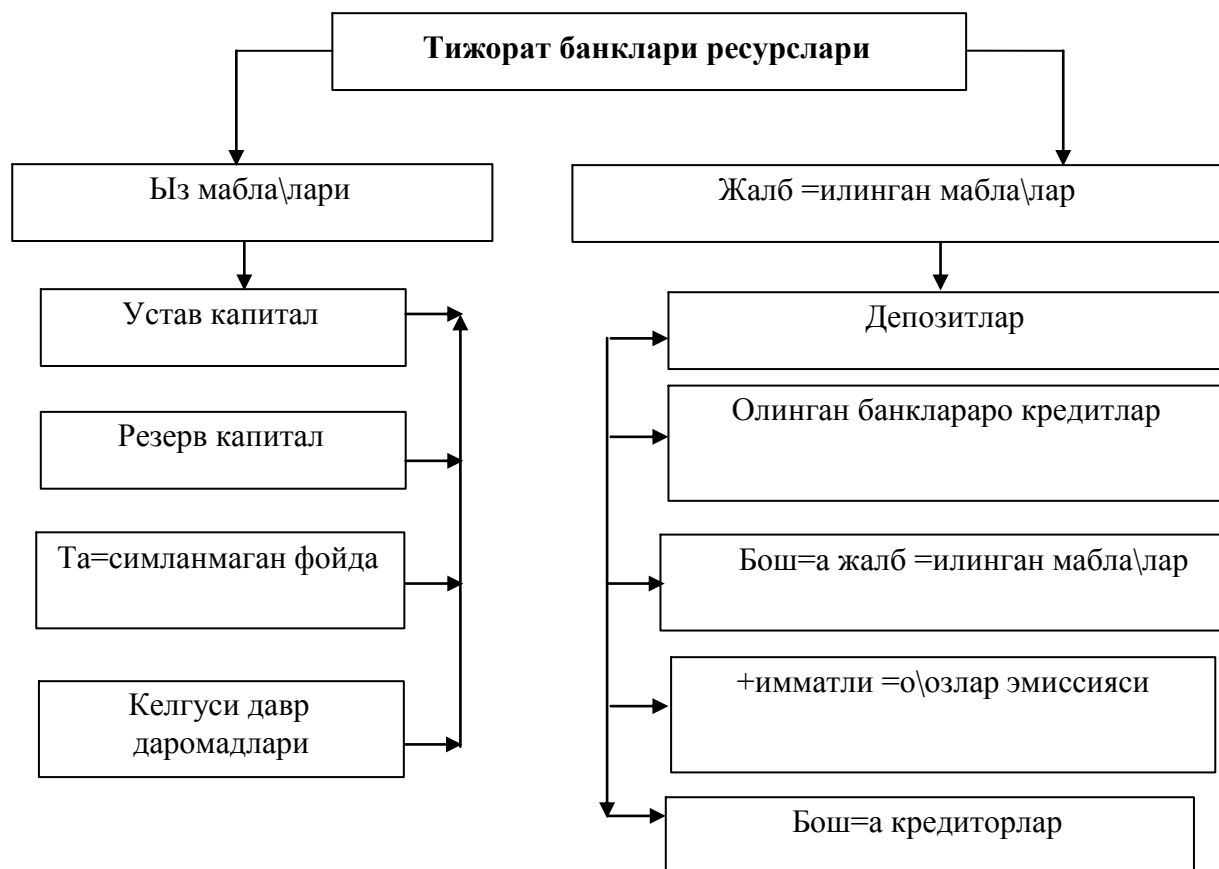
Қуйидаги 7.1-чизмадан кўришиб турибдики, тижорат банклари ресурсларининг асосий икки гуруҳини биринчи гуруҳи - ўз маблағлари ҳисобланади.

Банкларнинг ўз маблағлари - бу банкка тегишли бўлган маблағлар бўлиб, уларга банк капитали, тақсимланмаган фойда, келгуси давр даромадлари, ҳисоб-китоблар тизимидаги ўз маблағлар ва номоддий активлар киради. Демак, банкнинг ўз маблағлари деб, тижорат ва хўжалик фаолиятидаги молиявий барқарорлигини таъминлаш учун ҳосил қилинган турли фондлар ҳамда ўтган ва жорий йил фаолиятидан олинган даромадни тушуниш керак.

Банкнинг ўз маблағлари таркиби бир ҳил эмас ва турли омиллар орасида ўзгариши мумкин. Масалан, уларнинг активлари сифати, ўз даромадидан фойдаланиши, стратегияси, банкнинг капитал базасини таъминлаш бўйича сиёсати кабиларга боғлиқ.

Тижорат банклари пассивларининг иккинчи гуруҳи - бу жалб қилинган маблағлардир. Бу маблағлар банк таъсисчиларига тегишли эмас, улар четдан, яъни банк мижозларидан жалб қилинади. Банк муассасаларининг хусусияти ҳам шундан иборатки, уларнинг ресурсларини асосий қисми жалб қилинган маблағлардан иборатдир. Тижорат банклари ресурсларини жалб қилиниши

Марказий банк томонидан назорат қилинади ва у тижорат банкларнинг ўз маблағлари ҳажмидан ва ҳуқуқий тузилиши шаклидан келиб чиқади.



10.1-расм. Тижорат банклари ресурсларининг классификацияси.

Ихтиёрий банк пасивларининг асосий қисмини депозитлар ташкил этади. «Депозит» сўзи - бир неча маънони билдиради. Масалан, банкларга ёки бошқа кредит-молия ташкилотларига сақлашга берилган пул маблағлари ёки қимматбаҳо қозлар, божхона божи тўланадиган қўйилмалар, йиғилган солиқлар, рискни таъминлаш учун административ органлардаги қўйилмалар ва ҳақозо. Иқтисодчилар «депозит» тушунчасига бир қанча фикрлар билдирганлар. Баъзи иқтисодчилар, депозитни - қўйилма, омонат ёки вақтинча бўш турган пул маблағлари деб изоҳлайдилар. Аммо, бизнинг фикримизча, бундай алоҳида категория сифатида бўлиши шарт эмас, чунки буларнинг ҳаммаси бир маънони англатади. Агарда уларнинг функциялари ёки улар бажарадиган вазифалар турлича бўлганда эди, уларни турли атамалар билан изоҳлаш мақсадга мувофиқ бўлар эди. Ортиқча атамалар киритилиши эса тушунмовчиликларга олиб келади. Шунингдек, Француз олими Пьер Берже, ўзининг «Пул механизми» китобида, «...депозит (қўйилма) - деганда, чалкашишлар келиб чиқади. Кредит рақами ёки кредит сальдоси деган

терминлар, депозитларнинг моҳиятини янада тўлиқроқ тушунтиради...»⁵ деган фикрни юритади.

Биз депозит тушунчасини шундай ифодалаймиз: «Депозит бу кредит муассасаларида сақлаш ёки махсус-мақсадга қўйиладиган пул маблағидир».

Депозитлар банкларда маълум вақтда қолиб, кредит олувчи мижозга маълум даромад келтиради, шунинг билан бирга банкка ҳам даромад келтиради. Банкларнинг даромади қарз олувчининг фоиз суммасидан кредиторга тўловчи фоиз суммаси фарқи орқали келиб чиқади.

Халқаро банк амалиётида, қўйилмаларга маблағларни жалб қилиш билан боғлиқ операцияларни - депозит операциялари дейилади. Депозит операцияларга, маълум бир муддатга ёки талаб қилиб олингунча депозитга жалб қилиш билан боғлиқ операциялари киради. Депозит операцияларининг субъектлари: банк - қарз олувчи бўлиб, пул эгалари - кредитор бўлиб ҳисобланади. Яъни, субъекти сифатида: давлатнинг корхона ва ташкилотлари, муассасалари; кооперативлар, акционер жамиятлар, қўшма корхоналар, жамият ташкилотлари ва фондлари, молиявий ва суғурта компаниялари, инвестицион ва траст компаниялар ва фондлар, жисмоний шахслар, банк ва бошқа кредит ташкилотлари иштирок этиши мумкин. Объекти бўлиб эса, банкга берилган пул маблағлари ҳисобланади.

Демак, мижозлардан ва бошқа кредиторлардан маблағ жалб қилиш - банкларнинг пассив операцияларини асосий кўриниши ҳисобланади. Бу маблағлар жалб қилиниши турига қараб, депозит рақамлари ҳам турли ҳил бўлади. Уларни - депозитни ташкил қилиш манбаи бўйича, мақсадлилиги, фоиз даражаси ва ҳақозо мезонлар бўйича классификациялаш мумкин. Аммо, негизи сифатида, мижознинг категорияси ва депозитни олиниши бўйича амалиётда кенг кўлланилади.

Бу категориялар бўйича классификацияланиши турли мамлакатларда турличадир. Масалан, АҚШ да депозитларни асосий икки гуруҳга, яъни трансакцион ва но-трансакцион депозитларга бўлиб ўрганлади.⁶ Бизнинг Республикамизда, депозитларнинг иқтисодий моҳияти ва ишлатиш муддатига қараб уч гуруҳга бўлиб ўрганилади. Булар - талаб қилингунча (аниқ муддат белгиланмайдиган), муддатли (маълум бир муддатга қўйиладиган) ва жамғарма (жамғариш учун қўйиладиган) депозитлар.

Умуман, тижорат банкининг ресурс потенциалини ташкил этувчи банк пассивларининг шаклланиши ва оптималланиши жараёнлари, барча пул маблағларининг манбаларини бошқариш сифатида муҳимликни талаб қилади. Банкнинг доимий ресурс базаси унинг ссуда ва бошқа актив операцияларни муваффақиятли ўтқозишга ёрдам берар экан, ҳар бир тижорат банк ресурсларини оширишга ҳаракат қилади.

⁵ Пьер Берже, Перевод с французского языка /Общая редакция Л.Н.Красавина/«Денежный механизм», Москва, А/О Издательская группа «Прогресс» 1993г. - 144б. - 21-22бетлар.

⁶ Изош: АҚШда муддатсиз депозитлар - трансакцион ва муддатли шамда жамғарма депозитларни но-трансакцион депозитлар гуруҳига киритади. Манба: Anthony Saunders «Financial Institutions Management - a modern perspective»/Irwin McGraw-Hill, Иккинчи нашр, 339 бет.

Биринчи расмдан кўриниб турибдики, тижорат банк ресурсларининг асосий икки гуруҳидан биринчи гуруҳи - ўз маблағлари ҳисобланади. Банкнинг ўз маблағларига қуйидагича таъриф берилиши мумкин. Банкнинг ўз маблағлари деб, тижорат ва хўжалик фаолиятидаги молиявий барқарорлигини таъминлаш учун ҳосил қилинган турли фондлар ҳамда ўтган ва жорий йил фаолиятидан олган тақсимланмаган фойдаларни тушуниш керак.

Тижорат банклари ўз маблағларининг ичида асосий роллардан бирини банк капитали бажаради. Банк капитали ликвид молиявий, лекин даромад келтирмайдиган ёки жуда кам даромад келтирувчи активларга хизмат қилади. Банк капиталининг хусусияти шундан иборатки, унинг салмоғи банк ресурсларида кичик бўлишига қарамасдан, у зарур функцияларни бажаради.

Ўз капиталнинг салмоғи қанча катта бўлса, шунчалик кўп юқори ликвидли активлар банк мажбуриятларига хизмат кўрсатади. Бунинг натижасида жалб қилинган маблағлар бўйича мажбуриятлар бажарилгани учун маблағлар қайтиш даражаси маблағлар кетиш даражасидан ошади. Бу ҳолат банк қарз олувчи бўлиб ишлаганда, маблағларни жойлаштириш муддати ва суммасининг маблағлар қайтарилиши суммаси ва муддати билан мос келишини осон назорат қилади.

Устав ёки акционер капиталга қўйиладиган қимматбаҳо қоғозлар юқори ликвидли бўлишлари керак. Улар учинчи шахс томонидан чиқарилган бўлиши керак. Акционернинг ўзи чиқарилган қимматбаҳо қоғозлари устав ёки акционер капиталга қўйилиши мумкин эмас. Капиталга қўйилган қимматбаҳо қоғозлар шартнома тўзилган кундаги бозор баҳосида ҳисобга олинади.

Агарда, қўйилма натурал шаклда қўйиладиган бўлса, унда ҳар бир акционер, мулкни мустақил аудитор баҳолашини сўраши мумкин. Капиталга қўйилган материал мулкнинг улуши (бинодан ташқари) биринчи 2 йил учун 20%дан ошмаслиги керак ва кейинги вақт учун 10%дан кам бўлмаслиги керак. Интеллектуал бойликнинг улуши 1%дан ошмаслиги керак.

Шундай қилиб, банк капитали - кредит операцияларни амалга ошириш учун бир манба бўлиб, шу билан бир қаторда жалб қилинган маблағларни қайтаришда кафолат бўлиб ҳисобланади.

Тижорат банклари жалб қиладиган маблағлар таркиби турличадир. Булар:

- мижозларнинг ҳисоб рақамларидаги маблағлари;
- бошқа банкларни шу банкдаги корреспондентлик ҳисоб варақларидаги маблағлари;
- аҳоли депозитлари;
- аҳолига қимматли қоғозлар сотишдан тушадиган маблағлар;
- лизинг операциялари учун сотиб олинган ва тўпланган товар моддий бойликлар.

Банк депозитлари ичида энг кўп қисмини - талаб қилингунча депозитлар ташкил этади. Талаб қилингунча депозит рақамларининг моҳияти, бу рақамдаги қолдиқни мижозлар ихтиёрий пайтда ҳеч қандай олдиндан огоҳлантирмай қисман ёки ҳаммасини олиши шунингдек тўлов учун ўтказиши мумкин, яъни

талаб қилинган пайтда мижозга банк дарҳол тўлаб беради. Шунингдек, бу депозитни - жорий рақам ёки ҳисоб-китоб рақами деб ҳам айтишади.

Депозит рақамларининг иккинчи гуруҳи ҳисобланувчи, но-трансақцион рақамларнинг турлари кўп, аммо улар учун ягона ном йўқ. Шунинг учун биз бу рақамларни инвестицион рақамлар деб атаймиз. Уларни баъзи иқтисодчилар «муддатли депозитлар», баъзилари «инвестицион депозитлар» дейди яна бошқалари эса «но-трансақцион депозитлар» деб атайдилар.

Муддатли депозитлар - маълум муддатда банкда сақланадиган пул маблағларидир. Буларга, вексель, сертификат ҳисоби, аҳолининг муддатли ва мақсадли қўйиламалари, сақлаш муддати тахминан белгиланмаган, аммо осон аниқланадиган рақамлар киради. Мисол қилиб, бюджет маблағлари рақамлари ёки капитал қўйилмаларни молиялаштириш манбаси рақамларини айтишимиз мумкин.

Муддатли депозитлар - йирик депозиторлар учун мўлжалланган. Бу рақам бўйича юқори фоиз тўланади, аммо талаб қилиниши билан дарҳол олинмайди.

Муддатли депозитлар - бу банк томонидан маълум бир муддатга жалб қилинадиган депозитлардир. Муддатли депозитларда маблағ шартномада келтирилган муддатга банкка фойдаланишга топширилади, бу муддат тугаши билан унинг эгаси маблағини қайтариб олиши мумкин.

Жалб қилинган маблағлар ичида муддатли депозитлар асосий ролни эгаллайди.

Жамғарма депозитлар - одатда кичик депозитлар учун ишлатилади. Бу рақамлар бўйича фоиз кам тўланади ва депозит сўраб олиниши мумкин.

Жамғарма депозитлар сақланиши турига қараб қуйидаги гуруҳларга бўлинади:

- муддатли;
- ютуқли депозитлар;
- жорий рақамга қўйиладиган маблағлар;
- пластик карточкалар;
- депозит сертификатлари (CD).

Жамғарма депозитлар банк учун афзал ҳисобланади. Чунки бу турдаги депозитлар асосан ўзоқ муддатли бўлади ва банк бу маблағларни ўзоқ муддатли депозитга ишлатиши мумкин. Бу рақам бўйича мижозларга тўланадиган фоиз ставкаси кам бўлади.

Жамғарма депозитларнинг камчилиги шундаки - бу рақамда турган маблағлар камайишига ҳар хил омиллар киради. Масалан, давлатнинг сиёсий, иқтисодий ва психологик омиллар банкдан пулнинг чиқиб кетишига таъсир қилади. Шахсий ҳисоб рақамлари ичига кирадиган жамғарма рақамлари жалб қилинган маблағ қаторида катта роль уйнайди.

Жамғарма депозитлар:

- аниқ муддатга қўйилмайди;
- бу счёtdан пул олиш учун банкка хабар бериш шарт эмас;
- бу счёtdа пул қўйиш ёки олишда жамғарма китобчасини кўрсатиш керак. Бу китобчада ўзгартиришлар акс эттирилади.

Жамғарма депозитларини қабул қилиш деярли ҳамма тижорат банклар хизматига киради, махсуслашган тижорат банклар бундан мустасно бўлиши мумкин.

Жамғарма депозитлар кўп банклар учун мижозларини молиялаштиришнинг асосий манбалари ҳисобланади. Тушум ва рентабеллик маъносида ҳам жамғарма депозитлар энг самарали ҳисобланади.

Жамғарма рақамлари эгасига фоиз келтирадиган маблағлар сақланади ва учинчи шахсга ҳисоб-китоб қилиш учун ишлатилмайди. Жамғарма счётларининг хусусияти шундаки, булар қатъий белгиланган муддатга эга эмас. Бундан ташқари, жамғарма депозитлар - бу пул депозитларидир, шу сабабли булар банк капиталини жалб қилинган турига киради. Умуман, улар ихтиёрий суммаларда қабул қилинади. Жамғарма депозитлар бир кўйишда шаклланмайди, улар ҳар хил муддатларда турли суммаларда ўз муддати давомида кўйилиб ёки олиниб турилиши мумкин.

Мижоз муддатли депозитларни ҳар доим ҳам эркин талаб қила олмайди. У маблағларни тулиқ ёки бир қисмини талаб қилса ҳам бу маблағлар муддатли мажбуриятларга боғлиқ. Жамғарма депозитлар жамғариш ёки капитални йиғиш учун хизмат қилиши керак. Шундай қилиб, жамғарма рақамларидан қуйидагиларни назарда тутиш мақсадга мувофиқ эмас:

– тижорат фаолияти учун ёки тўлов обороти учун, яъни чеклар ўтказмалар ёрдамида бошқариладиган пул суммалари сифатида фойдаланиш.

Жамғарма депозитлари аввалдан огоҳлантирилиб олиниши мумкин. Улар талаб қилиб олинadиган ёки муддатли депозитлар каби расмийлаштирилиши керак эмас. Аммо, бу уларни мақсадлилик ва муддатлилик сифатини йўқ дегани эмас. Бу ҳолда мижоз огоҳлантирилиши муддатини келишиши лозим, бу эса уни мақсадига етишига кўмаклашади. Бироқ, мижоз таҳлил қилаётган мақсаднинг депозитни ишлатиш қолип кўйилаётган вақтда уни муддатга жойлаштирилади дегани эмас, яъни мижоз маблағини жойлаштираётганда қачон маблағ олиниши мумкинлигини аниқлаши мумкин бўлсин.

10.2. Банк пасивларини самарали бошқариш

Ҳозирги пайтда банк соҳасини ривожлантириш ва иқтисодий жиҳатдан юксалтириш учун кредит муассасаларининг барқарорлигига эришиш жуда муҳимдир. Маълумки, кўйилмаларни жалб этиш ва банк ресурсларини кўпайтиришда унинг обрўси ҳал қилувчи омил саналади. Бу обрў тижорат банклари пасивларини бошқариш сифатига кўп жиҳатдан боғлиқ бўлади.

Бозор муносабатлари шароитида тижорат банклари тармоғини кенгайтириш улар ўртасида депозитлар, банклараро кредит ва бошқа ресурсларни жалб этиш учун рақобатни юзага келтиради.

Кенг маънода пасивлар операцияларини бошқариш омонатчилар ва бошқа кредиторларнинг маблағларини жалб этиш ва мазкур банк учун маблағлар манбалари тегишли комбинациясини белгилаш билан боғлиқ фаолиятдир. Тор маънода эса, пасивлар операцияларини бошқариш деганда

заруриятга кўра, қарз маблағларини фаол равишда топиш йўли билан ликвидликка бўлган эҳтиёжни қондиришга қаратилган ҳаракатлар тушунилади.

Депозит сертификатларини жойлаштира олиши ҳамда евродолларлар ёки маблағларни Марказий банкдан қарзга олиши мумкинлиги банкнинг кам даромадли, иккиламчи заҳира активларига камроқ даражада қарам бўлишига имкон беради. Бу эса, унинг фойда олиш имкониятларини кенгайтиради. Лекин бу операциялар таваккалчилик билан боғлиқдир. Пассивлар операцияларини бошқаришда ушбу қўшимча таваккалчиликни ва бундан ташқари, маблағларни жалб этиш ҳаражатлари билан ушбу маблағларни қарзлар ва қимматли қоғозларга жойлаштиришдан олиниши мумкин бўлган даромад ўртасидаги нисбатни эътиборга олиш керак. Бинобарин, активларни бошқариш ва пассивлар операцияларини бошқариш ўртасидаги ўзаро алоқа банкнинг фойда кўриши учун ҳал қилувчи аҳамиятга эга.

Ресурслар негизи банк фаолияти учун биринчи даражали аҳамиятга эга. Биз биламизки, тижорат банклари актив операцияларини ўзларида мавжуд бўлган ҳамда жалб этилган пул маблағлари манбалари доирасидагина амалга ошира оладилар. Бинобарин, пассив операциялар актив операцияларнинг ҳажми ва миқёсини белгилайди. Банк пассивларини шакллантириш ва мақбуллаштириш жараёни, тижорат банкларининг ресурс салоҳиятини ташкил этадиган пул маблағлари барча манбаларини бошқариш сифати муҳим аҳамият касб этади. Банкнинг барқарор ресурслар негизи унинг актив операциялари барча турларини муваффақиятли равишда ўтказиш имконини беради. Шу сабабли, ҳар бир тижорат банки ўз ресурслар негизини ошириб боришга интилади.

Банклар ресурсларини бошқаришнинг асосий концепциялардан бири ва жуда кенг тарқалгани *банклараро кредитлар назарияси* ҳисобланади.

Банклараро кредитлар назарияси.

Марказий банк ёки вакил банкдан қарз олиш заҳираларнинг (бинобарин, ликвидлилигининг ҳам) ҳолатини тўзатиш учун маблағларни сафарбар этишнинг «ҳисоб ойнаси» (*discount window*) деб ҳам номланадиган бир усулидир. Заҳираларни тенглаштириб боришнинг ушбу усули кенг ёйилмаган бўлса-да, бундай қарзлар Марказий банк томонидан назорат қилинади.

Банклараро кредит бўйича ставка одатда, хўжалик юритувчиларга берилган кредитлар бўйича белгиланадиган фоиз ставкаларидан пастроқ бўлади ва Марказий банкнинг расмий ҳисобга олиш ставкасига мувофиқ равишда тўзатилади. Қарз олувчи банк бошқа банклардан кредит ресурслари жалб этишига унинг ўз мижозларининг қарз маблағларига бўлган эҳтиёжларини қондириши, яъни ўз кредит қўйилмаларини кенгайтириши ҳамда банк ликвидлилигини тартибга солиб бориш зарурияти сабаб бўлади. Банклараро кредитни жалб этиш икки усулда: мустақил равишда, тўғридан-тўғри музокаралар йўли билан ёки молиявий воситачилар орқали амалга оширилади. Банклар ресурсларини бошқаришнинг асосий концепцияларидан яна бири *евродоллар бозоридан қарз олиш назарияси* ҳисобланади.

Евродоллар бозоридан қарз олиш назарияси

Евродолларлар бозоридан қарз олиш йирик тижорат банклари учун иложи бўлган пассивларни бошқариш инструментиدير. Ундан чет элда филиаллари бўлган банклар ҳам, бундай филиаллари бўлмаган банклар ҳам фойдаланади. Евродолларлар - АҚШ долларларида ифодаланган ва АҚШ дан ташқаридаги тижорат банкларида, шу жумладан, Америка банкларининг филиалларида сақланадиган кўйилмалардир. Евродолларлар АҚШ банкининг америкалик ёки чет эллик омонатчиси чет элдаги банкка ёки Америка банкининг филиалига маблағ ўтказганида юзага келади. Ушбу операция ўтказилиши натижасида АҚШдаги омонатга эгаллик қилиш чет элдаги молия муассасасига ўтади. Бу муассасанинг АҚШ долларларида қопланиши шарт бўлган мажбурияти юзага келади. Мазкур ҳолда АҚШдаги жами банк кўйилмалари ўзгармасдан қолади. Лекин чет элда АҚШ долларларидаги янги депозит мажбурияти - евродолларлар пайдо бўлади.

Евродоллардаги қарзларнинг анча қисми Америка банкларининг чет элдаги ўз филиаллари олдидаги мажбуриятларининг кўпайишида ифодаланади. Бунда қарзларнинг 75 фоизи Нью-Йоркдаги энг йирик муассасаларнинг филиалларига тўғри келади. Ушбу депозитларни қабул қилиб оладиган Европа банклари ва филиаллари уларнинг эгалари, одатда АҚШ пул бозоридаги ставкалардан юқори ставкалар бўйича фоиз тўлайдилар ва Америкадаги ҳамда чет элдаги фирмаларга, шунингдек, АҚШ банкларига қарзга пул берадилар. Кредитга бўлган эҳтиёжни қоплашга етарлича маблағни мамлакат ичида жалб этишга тижорат банкларининг қурби етмаган тақдирда улар зарур ресурсларни олиш учун евродоллар бозорига мурожаат қиладилар. Кўпинча бу манбадан банкларда ўтказилаётган муддатли депозит сертификатлари суммаси қисқарган ёки бир озгина ошган даврларда фойдаланилади.

Банклар ресурсларини бошқаришнинг концепцияларидан яна бири **заҳира фондларини олиш назарияси** ҳисобланади.

Заҳира фондларини олиш назарияси

Заҳира фондларини олиш - ликвидликни таъминлаш мақсадида кредитдан фойдаланишнинг кенг тарқалган усулларида биридир. Ушбу фондлар Марказий банкдаги ҳисобварақларда сақланадиган депозит қолдиқларидир. Кутилмаганда кўйилмалар оқими кела бошлаган ёки ссудалар қисқарган тақдирда тижорат банкларида ортиқча заҳиралар юзага келиши мумкин. Бу маблағлар даромад келтирмаслиги сабабли, банклар уларни қисқа фурсатга бошқа банкларга фойдаланиш учун бериб кўядилар. Заҳиралар мажбурий ҳажмини тиклаш ёки активлар сотиб олиш учун маблағга муҳтож бўлган банклар эса ушбу ортиқча маблағларни бажонидил сотиб оладилар. Заҳира фондларига оид бир кунлик операциялар ўз моҳиятига кўра, ссудалар билан таъминланмаган бўлади. Баъзан банкларнинг бири бошқасига давлатнинг қимматли қоғозларини сотадиган бўлса, битим қайтариб сотиб олиш тўғрисидаги битим шаклини ифодалайди. Бундай битимлар, одатда бир кунлик муддатга мўлжалланади. Лекин, айрим битимлар бўйича тўлов муддати бир ҳафта ёки ҳатто, бир неча ҳафтани ташкил этиши мумкин. Заҳира фондларига

оид операциялар механизми оддийгинадир. Таъминланмаган типик битим тўзилган тақдирда иккита банк шарт-шароитлари тўғрисида келишади, сотувчи банк Марказий банкка белгиланган миқдордаги маблағни ўзининг заҳира фондидан харидор банкнинг заҳира ҳисобварағига ыказишни таклиф этади. Кейинги куни банк очилиши чоғида аксинча битим амалга оширилади. Фоизлар одатда алоҳида чек билан тўланади.

Банклар ресурсларини бошқаришнинг концепцияларига қайтариб сотиб олиш тўғрисида битимлар назариясини ҳам қўшишимиз мумкин.

Заҳира фондларига оид банклараро операцияларга қўшимча равишда банклар билан давлат қимматли қоғозлари бўйича дилерлар ҳамда бошқа инвесторлар ўртасида ва шунга ўхшаш битимлар амалга оширилади. Бу битимлар қайтариб сотиб олиш тўғрисидаги битимлар (*repurchase agreements I RF*) ёки шунчаки «репо» деб номланади. Бундай битимда активларни сотиш, қайтариб сотиб олиш шартлари асосида белгиланган кунда ва олдиндан келишилган нархда амалга оширилади. Бундай битимлар вақтинча бўш маблағлар учун муҳим канал бўлиб қолган. Чунки, уларнинг иккала томоннинг эҳтиёжларига мослаштириш осон. Улар бир кундан бир неча ойгача муддатга тўзилиши мумкин. Лекин кўпинча қисқа муддатга тўзилади. Таввакалчилик хатари юқори эмаслиги «репо»нинг афзаллигидир. Чунки «репо» битимлари - банк заҳираларини бараварлаштиришнинг энг яхши воситасидир. Банк активларни қайтариб сотиб олиш мажбуриятини олган ҳолда сотганида тўлов харидорнинг депозит ҳисобварағини дебетлаш йўли билан ёки бошқа банкка ёзиб берилган чек орқали амалга оширилади. Биринчи ҳолда банкнинг мажбурий заҳиралари камаяди. Чек олганида эса номига чек ёзилган банкнинг заҳираларига нисбатан сотувчи банкнинг муайян ҳуқуқлари юзага келади. Одатда, бундай битимга қимматли қоғозлар объект бўлса-да, ссудалар ҳам шундай объект бўлиши мумкин.

Қисқа муддатли давр ичида пассивларни бошқариш кўйидаги қоидаларга риоя этишни назарда тутаяди:

- активлар ва пассивларни қайтариш муддатларидаги ўзулишлар ёки турли вақт оралиқларидаги фоизларга, сезгир активлар ва пассивларнинг ҳажмлари ўртасидаги номувофиқликларни синчковлик билан кузатиб бориш. Фоиз ставкалари динамикаси ҳисоб-китоб ставкасидан фарқли бўлса, ликвидликнинг сусайиш хавфи ошади;

- фондлаштириш манбалари бўйича таввакалчиликларни диверсификациялаш ва ресурсларни тўлдиришнинг муқобил тарздаги хилма-хил манбаларини топиш.

Фондларни бошқариш стратегиясини бошқара бориб, тижорат банклари банк хизматлари бозорида:

- муддатли депозитли майда омонатчиларни;
- муддатли катта қўйилмалар кам сонли йирик мижозларни кўзлаб ҳаракат қилишлари мумкин.

Пассивларни бошқаришда банк хизматлари бозорини таҳлил қилиш муҳим аҳамиятга эга. Бундай таҳлил ушбу минтақадаги бошқа банкларнинг

қўйилмаларини жалб этиш шарт-шароитлари тўғрисида ахборот беради. Банк қўйидагиларни:

- қўйилмаларга оид манфаатлироқ шарт-шароитларни;
- янги молиявий маҳсулотларни;
- қўшимча хизматларни (масалан, бозор тўғрисидаги ахборотни ва бошқа кредит муассасалари фоиз ставкаларининг таққосланиши);
- хизмат кўрсатишнинг юқорироқ даражасини таклиф этса, рақобатбардошлиги ошади.

Шундай қилиб, тижорат банкларининг пассивларини бошқариш кредит муассасаси фаолиятининг жуда муҳим йўналиши саналади.

Тижорат банклар кредит қўйилмаларининг ҳажми ўз ва жалб қилинган маблағлар ҳажми билан аниқланади. Бироқ банк фаолиятини бошқариш тамойилларига қараб бу маблағлар жами суммаси (агарда, таркибидан бино, иншоатлар ва бошқа материал ресурсларни чегириб ташласада) кредитлаш учун ишлатила олмайди. Шунинг учун банк мақсади бўлиб, актив операцияларга йўналтирилган самарали ресурслар ҳажмини аниқлаш ҳисобланади. Уларнинг ҳажмини ҳисоблаш учун қўйидаги формула:

$$KР_э = У_ф + O_{cc} + Д + O_p + O_{np} - HA - 0,15(Д + O_p) - 0,2O_p.$$

Бу ерда:

$KР_э$ - самарали кредит ресурслари;

$У_ф$ - устав фонди;

O_{cc} - банк ўз маблағларининг қолдиғи;

$Д$ - депозитлар;

O_p - ҳисоб-китоб ва банк мижозларининг бошқа рақамлардаги қолдиқлари;

O_{np} - бошқа жалб қилинган маблағлар;

HA - банк биносига ва бошқа паст ликвидли активларга қўйилган ресурслар.

Келтирилган формулага асосан, самарали ресурслар ҳажми банк баланси пассивининг умумий суммасидан (активларга жойлаштирилган қўйилмалардан ташқари - бино ва бошқа асосий воситалар. Улар қимматбаҳо қоғозлар бозори ривожланмаган ҳолда маблағ сифатида ажратила олинмайди ва кредит қўйилмаларга йўналтира олинмайди) мажбурий резервга қаратилган жалб қилинган маблағлар қолдиқлари (депозитлар қолдиғидан 15%, - $0,15(Д + O_p)$), ва уларни ссудалар бериш учун ишлатилишини тақиқловчи ($0,2O_p$) ликвид активларга жойлаштирилган суммасининг тафовути орқали аниқланади.

Ликвидлиликни бошқаришнинг мақсадли функциясини қўллаш энди фаолиятини бошлаган банклар учун ресурсларни етарли жойлаштиришдан иборат, ресурс ҳажмини ўрнатишдан ва бўш ресурсларни тақсимлашдан,

шунингдек, ресурслар дефицитини қоплашнинг манбасининг ҳажмини аниқлаш учун қўлланилади. Бўш ресурслар ҳажми - (KP_c), шунингдек ресурслар дефицити (KP_d) самарали ресурслар суммаси ва ҳақиқатдаги кредит қўйилмаларининг (KB_ϕ) тафовути орқали аниқланади:

$$KP_c(KP_d) = KP_\phi - KB_\phi$$

Бўш ресурсларни жойлаштириш вақт факторини инобатга олиб амалга оширилади. Бунинг учун ресурсларни кредит қўйилмаларнинг муддати бўйича тақсимлаш зарур. Кредит ресурсларини ишлатиш муддати бўйича тақсимлаш банк балансининг пасивлар структурасини акс эттиради. Кўрсатувчига қайтариладиган ресурслар, ҳисоб-китоб ва бошқа миждозлар рақамларидаги муддатсиз қолдиқларни ўз ичига олади. Шартномада кўрсатилган муддатли депозитлар, ресурслар ишлатилишининг аниқ даврни ўрнатиш мумкинлигини кўрсатади. Муддатсиз ресурслар группасини банкнинг ўз маблағлари ташкил этади. Қуйида, 7.1-жадвал маълумотлари асосида тижорат банкларининг иқтисодий нормативларининг коэффицент методи таҳлили асосида экспресс-методика коэффицентларини кўриб чиқамиз.

Тижорат банкларининг ресурслари таркибида бўладиган ўзгаришлар бевосита уларнинг актив операцияларининг сифатига, яъни активларнинг диверсификациясига катта таъсир кўрсатади, чунки тижорат банкларининг жалб қилаётган маблағларининг муддатларидан келиб чиққан ҳолда банк ушбу маблағларни даромад олиш мақсадида актив операцияларга жойлаштиради. Тижорат банкларининг ривожланиш стратегиясидан келиб чиққан ҳолда жалб қилинаётган ресурслар сифати ҳам шу йўсинда ўзгариб боради.

10.1-жадвал

Коэффицент методи таҳлили асосида экспресс-методика Аналитик коэффицентлар

Кўрсаткичлар	Қиймати		
	Руҳсат этилган	Критик	
Барқарорлик			
СС%	СС/ВБ·100%	min 8	min 3
ОВ%	ОВ/ВБ·100%	min 7-10	min 2-2,5
СО%	СО/ВБ·100%	max 65	max 80
(ВС+ВВ)%	(ВСҚВВ)/ВБ·100%	max 75	max 85
<i>ёрдамчи кўрсаткичлар</i>			
$k_{пз1}$	ПЗ/ВБ·100%	max 3,5	max 7
$k_{пз2}$	ПЗ/ССН·100%	max 1,75	max 2,5

$k_{\text{ПЗ}}$ ликвидлик	ПЗ/ВС·100%	max 10	max 18
$k_{\text{МЛ}}$	ЛА/ОВ·100%	min 70	min 30
<i>ёрдамчи кўрсаткичлар</i>			
$k_{\text{ЛСО}}$	(ЛА-ОВ)/СО·100%	min 25	min -50
$k_{\text{ГЛСО}}$	(ЛА+КВ-ОВ)/СО·100%	min 50	min 25

Бу ерда:

СС - ўз маблағлар, ОВ - талаб қилинган мажбуриятлар, СО - муддатли мажбуриятлар, ВС - берилган маблағлар, ВВ - юқори рискли қўйилмалар, ЛА - ликвид актив, КВ - капитал қўйилмалар, ВБ - баланс валютаси, ПЗ - муддати ўтган қарздорлик, ССН - соф ўз маблағлари.

Тижорат банкларининг активларини тўғри ташкил қила билиш ҳам банк ресурсларининг сифатини анча оптималлаштириш имконини беради. Чунки, банк ресурсларини юқори даромад келтирувчи активларга жойлаштириладиган бўлса, у ҳолда жалб қилинаётган ресурсларни юқорироқ фоиз ставкада жалб қилиш имкони бўлади. Агар узок муддатли инвестицияларга йўналтириладиган бўлса, у ҳолда банк узок муддатга ресурс жалб қилиш учун ўзининг депозит сиёсатини шу асосда ишлаб чиқишга ўринади.

Таянч иборалар

Пассив, банк ресурслари, ўз маблағлари манбаи, мажбуриятлар, жалб қилинган маблағлар, депозитлар, келгуси давр даромадлар, устав капитали, узок муддатли мажбуриятлар, қисқа муддатли мажбуриятлар, тақсимланмаган фойда, резерв капитал, олинган банклараро кредитлар.

Назорат учун саволлар

1. Банк пассиви нима?
2. Банк пассивининг таркибига нималар киради?
3. Банк ресурслари деганда нимани тушунаси?
4. Тижорат банклари жалб қиладиган маблағлар таркибига нималар киради?
5. Жамғарма депозитлар нима?
6. Жамғарма депозитларининг қандай турлари мавжуд?
7. Захира фондларига изоҳ беринг.
8. Банк пассивларини ҳисоблаш формуласини келтириб чиқаринг.

Тавсия этилган адабиётлар

24. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
25. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.
26. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув қўлланма. –Т.: ILM ZIYO 2009. 224 б.

27. Абдуллаева Ш.З., Сафарова З.Б Тижорат банклари молиявий ресурсларини бошқариш. -Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2008.
28. Худойбердиев З.Я., Хомитов К.З. Банк менежменти. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 161 б.
29. Банковское дело: Учебник / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.
30. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: Учебное пособие. / Афанасьева О.Н., Корниенко. С.Л., под ред. засл. деятеля науки РФ, д.э.н., проф. О.И. Лаврушина. - 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.
31. Сборник задач по банковскому делу: Банковский менеджмент: Учебное пособие.: В 2-хч.: Ч. 2. - 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. Валенцевой. Н. И – М.: Финансы и статистика, 2005. - 264с.
32. Кўпчинский В.А., Улинич А.С. Система управления ресурсами банка. - М.: Экзамен, 2000г.
33. Роджер Муэрс. Эффективное управление Пер. с англ. Серия Маркетинг и менеджмент в России и зарубежом. – М.: Фипресс, 1998г.
34. Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками. – СПб.: Питер, 2004. – 240с. 2 экз.
35. Банковское дело: Учебник / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.
36. Стародубцева. Е. Б. Банковские операции: Учебное пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 128 с.
37. Стародубцева. Е. Б. Основы банковского дела: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 256 с.
38. Банковские дело: учебник / Лаврушин.О.И., Мамонова.И.Д., Валенцева. Н. И. и др.; под-ред. засл. деят. Науки РФ, д-ра экон. Наук, проф. Лаврушина О. И. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2005. - 768 с. – 2 экз.
39. Банковское дело: Учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Коробовой. Г.Г. - М.: Экономист, 2005. - 751 с.
40. Жарковская Е.П. Банковское дело: Учебник. – 3-е изд. испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2005. – 440с.
41. Банковское дело: Учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Коробовой. Г.Г. - М.: Экономист, 2005. - 751 с.
42. Битков В.П. Основы банковского дела. Часть 1. Учебное пособие. - М.: МГИМО - Университет МИД России, 2005. - 104с.
43. Деньги, кредит, банки / Под ред. Г.Н. Белоглазовой: Учебник. – М.: Юрайт-Издат, 2006. – 620 с.
44. Деньги, кредит, банки. Экспресс-курс: Учебное пособие. / под ред. засл. деят. науки РФ, д.э.н., проф. О.И.Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2005. – 320 с.
45. Жарковская Е.П. Банковское дело: Учебник. – 3-е изд. испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2005. – 440с.

11-боб БАНК ФОЙДАСИНИ БОШҚАРИШ

11.1. Банк даромадлари ва уларни шакллантириш тартиби

Тижорат банкларининг бозор инфратузилмасидаги юксак мавқеини таъминлаш унинг функцияларини тўлақонли тарзда бажарилиши орқали амалга оширилади. Бу эса, ўз навбатида, банкларнинг молиявий барқарорлигини таъминлашни тақозо қилади.

Тижорат банкларининг молиявий барқарорлигини таъминлашнинг бирламчи зарурий шarti бўлиб, банк активларининг барқарор даромадлилик даражасига эришиш ҳисобланади.

Шуниси ҳарактерлики, ҳар қандай хўжалик субъекти ўз даромадининг асосий қисмини асосий фаолият туридан олиши лозим.

Фақат шундай ҳолатдагина хўжалик субъектининг молиявий аҳволи барқарор ҳисобланади. Шу жиҳатдан олганда, тижорат банклари даромадининг асосий қисми кредит операцияларидан олиниши лозим. Чунки тижорат банклари барча мамлакатларда, аввало, қисқа муддатли кредитлаш институтлари ҳисобланади, Шу боисдан ҳам, ривожланган хорижий давлатларда кредит операциялари тижорат банклари актив операцияларининг асосий тури ҳисобланади. Масалан, XX асрнинг 80-йилларининг охири ва 90-йилларининг бошларида АҚШ тижорат банкларининг кредит операциялари уларнинг актив операцияларининг 60 фоизини ташкил қилди. Бу кўрсаткич Буюк Британияда 63,5 фоизни, Голландияда — 47,1 фоиз, Германияда — 53,0 фоиз, Данияда — 56,0 фоиз, Францияда — 65,6 фоиз, Испанияда — 66,4 фоиз, Италияда — 47,8 фоизни ташкил қилди.

Фоизли даромадларнинг иккинчи тури қатъий белгиланган ставкадаги қимматли қоғозларга қилинган инвестициялардан келадиган даромадлардир. Ривожланган хорижий давлатлар амалиётида мазкур инвестицияларнинг асосий қисмини ҳукуматнинг қимматли қоғозларига қилинган инвестициялар ташкил этади.

Масалан, ҳукуматнинг қимматли қоғозларига қилинган инвестицияларнинг банк активлари умумий ҳажмидаги салмоғи Испания тижорат банкларида 10,2 фоизни, Франция тижорат банкларида 9,4 фоизни, Италия тижорат банкларида 5,3 фоизни ташкил этади.

Тижорат банкларининг даромадларини халқаро банк амалиётида икки йирик гуруҳга ажратиш кенг тарқалган. Банк даромадларини бундай тарзда гуруҳлаш, яъни, **фоизли ва фоизсиз даромадларга** ажратиш амалий аҳамиятга эга бўлиб, фойда ва зарарлар ҳисоботини тузиш учун услубий асос бўлиб хизмат қилади.

Ривожланган хорижий давлатлар, хусусан, АҚШ, Германия ва Буюк Британия давлатларининг банк амалиётида тижорат банкларининг фоизли даромадлари таркибига, асосан, учта даромад тури киритилади:

1. Ссудалардан олинадиган фоизлар.
2. Белгиланган ставкага эга бўлган қимматли қоғозлардан олинадиган даромадлар.

3. Қимматли қоғозларнинг бозор баҳосини ошишидан олинадиган даромадлар.

Ўзбекистон Республикаси банк амалиётида фоизли даромадларнинг таркиби юқорида қайд этилган таркибдан сезиларли даражада фарқ қилади.

Республикаимиз тижорат банкларининг фоизли даромадлари таркибига қуйидаги даромад турлари киради:

1. Ссудалардан олинадиган фоизлар.
2. Инвестициялардан олинадиган даромадлар.
3. Қимматли қоғозлардан олинадиган даромадлар.
4. Миқозларнинг мажбуриятлари юзасидан олинадиган даромадлар.
5. Лизингдан олинадиган даромадлар
6. РЕПО операцияларидан олинадиган даромадлар

Банк даромадларини уларнинг манбаларига боғлиқ равишда таснифлаш ҳам муҳим назарий ва амалий аҳамият касб этади. Бунда банк активларини икки йирик гуруҳга ажратиш мумкин:

1. Даромад келтирмайдиган активлар.
2. Даромад келтирадиган активлар.

Тижорат банкларида даромад келтирмайдиган активлар таркибига қуйидаги 3 элемент киради:

1. Кассадаги нақд пулларнинг қолдиғи.
2. Банкнинг Марказий банкдаги «Ностро» вакиллик ҳисобварағидаги пул маблағларининг қолдиғи.
3. Банкнинг асосий воситалари.

Тижорат банкларининг қолган барча турдаги активлари даромад келтирадиган активлар гуруҳига киради. Банкда даромад келтирмайдиган активлар салмоғининг ошиши банк активлари умумий даромадлигига салбий таъсир қилади.

Биз қуйида республикаимизнинг икки йирик тижорат банки мисолида даромад келтирмайдиган ва даромад келтирадиган активларнинг динамикасини кўриб чиқамиз (11.1-жадвал).

11.1-жадвал

Акционерлик-тижорат «А» банки ва акционерлик-тижорат «Б» банкнинг даромад келтирмайдиган активлари таркиби ва динамикаси (фоизда)

№	Кўрсаткичлар	Акционерлик тижорат «А» банки			Акционерлик тижорат «Б» банки		
		2011	2012	2013	2011	2012	2013
1.	Касса	18,7	14,8	13,4	24	44,1	17
2.	Марказий банкдаги «Ностро» вакиллик ҳисобварағи	35,8	57,5	68,9	44,3	21,5	55,4
3.	Асосий воситалар	45,5	27,5	17,7	31,7	34,4	27,6
	Жами	100	100	100	100	100	100

Акционерлик-тижорат «Б» банкида кассали активлар салмоғининг ўсиши банкнинг Марказий банкдаги «Ностро» вакиллик ҳисобварағи қолдигининг ўсиши ҳисобига юз берган, Акционерлик-тижорат «А» банки банкида ҳам худди шундай ҳолат кўзатишган. Бу эса, мазкур банкларда сумдаги вакиллик ҳисобварағида йирик миқдорда пул маблағларини тўпланиб қолаётганлигидан далолат беради. Ушбу ҳолат банкнинг даромадлигига бевосита салбий таъсир қилади.

Ҳар иккала банкда 2012-2013 йиллар мобайнида асосий воситаларнинг даромад келтирмайдиган активлар умумий ҳажмидаги салмоғини сезиларли даражада пасайганлиги мазкур банклар томонидан таҳлил қилинган давр мобайнида асосий воситаларга йирик миқдорда инвестиция қилинмаганлигидан далолат беради. Энди биз даромад келтирадиган активларнинг динамикасини кўриб чиқамиз (11.2-жадвал).

11.2-жадвал

Акционерлик-тижорат «А» банки ва акционерлик-тижорат «Б» банкнинг даромад келтирадиган активлари таркиби ва динамикаси (фоизда)

№	Кўрсаткичлар	Акционерлик тижорат «А» банки			Акционерлик тижорат «Б» банки		
		2011	2012	2013	2011	2012	2013
1.	Банкнинг бошқа банклардаги «Ностро» вакиллик ҳисобварағи	22,5	21,5	20,8	20,3	16,6	17,2
2.	Қимматли қоғозлар	0,2	0,1	0,2	4	2,2	2
3.	Ссудалар	73,2	74	78,5	71,3	74,2	76,6
4.	Бошқа активлар	4,1	4,3	0,5	4,4	7	4,2
	Жами	100	100	100	100	100	100

Маълумотлардан кўринадики, ҳар иккала тижорат банкида даромад келтирадиган активлар таркибида ссудалар асосий ўринни эгаллайди ва таҳлил қилинган давр мобайнида уларнинг даромад, келтирадиган активлар ҳажмидаги салмоғи ўсиш тенденциясига эга булди. Бу эса ижобий кўрсаткич ҳисобланади. Айни вақтда, қимматли қоғозларга қилинган инвестицияларнинг кичик салмоққа эга эканлиги салбий ҳолатдир. Чунки қимматли қоғозлар юқори даромад манбаидир.

Банкларнинг фоизли даромадларини шаклланиш амалиёти.

Юқорида қайд этиб ўтганимиздек, тижорат банкларининг молиявий барқарорлигини таъминлашда фоизли даромадлар асосий ўринни эгаллайди. Шу боисдан ҳам, молиявий таҳлилда фоизли даромадлар таҳлилига катта эътибор берилади.

11.3-жадвал**Акционерлик - тижорат «Б» банкида фоизли даромадларнинг динамикаси****(фоизда)**

Кўрсаткичлар	2011й.	2012й.	2013й.	2013 йилда 2011 йилга нисбатан ўзгариши, пункт
Ялпи даромад	100	100	100	X
Шу жумладан: фоизли даромадлар	33,7	45,2	48,4	+14,7

11.3 - жадвал маълумотларидан кўринадики, акционерлик- тижорат «Б» банкида фоизли даромадларнинг банк ялпи даромади ҳажмидаги салмоғи таҳлил қилинган давр мобайнида ўсиш тенденциясига эга бўлган. Бу эса, банкнинг молиявий барқарорлигини таъминлаш нуқтаи-назаридан жуда ижобий ҳолат ҳисобланади.

Айни вақтда, мазкур фоизли даромадлар салмоғини ривожланган хорижий давлатларнинг тижорат банкларидаги мазкур кўрсаткичга нисбатан сезиларли даражада паст эканлиги кўриниб турибди. Масалан, АҚШ ва Японияда фоизли даромадларнинг йирик тижорат банклари ялпи даромадидаги салмоғи 70 фоиздан кам булмаган миқдорни ташкил этади.

Энди республикамизнинг йирик тижорат банкларидан бири ҳисобланган акционерлик-тижорат «А» банкининг фоизли даромадлари салмоғини кўриб чиқамиз.

Маълумотлардан кўринадики, акционерлик-тижорат «А» банкида фоизли даромадларнинг ялпи даромад ҳажмидаги салмоғи таҳлил қилинган давр мобайнида пасайиш тенденциясига эга бўлган. Бу эса, салбий ҳолат ҳисобланади. Айни вақтда, мазкур банкда фоизли даромадларнинг ялпи даромад ҳажмидаги салмоғи юқори кўрсаткични ташкил этади. Бу эса, банк фаолиятининг молиявий барқарорлигидан далолат беради.

11.4-жадвал**Акционерлик - тижорат «А» банкида фоизли даромадларнинг динамикаси****(фоизда)**

Кўрсаткичлар	2011й.	2012й.	2013й.	2013 йилда 2011 йилга нисбатан ўзгариши, пункт
Ялпи даромад	100	100	100	X
Шу жумладан: фоизли даромадлар	87,4	86,5	78,5	-8,9

Қуйида биз «Б» банкининг фоизли даромадлари таркибини таҳлил қиламиз.

11.5-жадвал

Акционерлик - тижорат «Б» банкида фоизли даромадларининг таркиби

(фоизда)

Кўрсаткичлар	2011й.	2012й.	2013й.	2013 йилда 2011 йилга нисбатан ўзгариши, пункт
Ссудалардан олинган фоизлар	94,2	98,2	91,6	-2,5
Лизингдан олинган фойда ва дисконт суммаси	0,0	1,7	1,7	+1,7
Қимматли қоғозлардан олинган даромадлар	5,9	0,1	6,7	+0,8
Бошқа фоизли даромадлар	0,0	0,0	0,0	X
Фоизли даромадлар-жами	100	100	100	X

Маълумотларнинг таҳлили шуни кўрсатадики, мазкур тижорат банкининг фоизли даромадлари, асосан, ссудалардан олинган фоизлар ҳисобидан ташкил топган. Бу эса, банкнинг ссуда капиталлари бозоридаги мавқеининг юқори эканлигидан далолат беради. Албатта, бу ижобий ҳолат ҳисобланади.

Айни вақтда, банкнинг қимматли қоғозлар билан боғлиқ операцияларини ривожланмаганлигини кўриш мумкин. Бу эса, салбий ҳолат ҳисобланади.

Энди биз «А» банки мисолида таҳлилни давом эттираемиз.

11.6-жадвал

Акционерлик - тижорат «А» банки фоизли даромадларининг таркиби

Кўрсаткичлар	2011й.	2012й.	2013й.	2013 йилда 2011 йилга нисбатан ўзгариши, пункт
Ссудалардан олинган фоизлар	99,7	99,2	98,3	-1,4
Лизингдан олинган фойда ва дисконт суммаси	0,0	0,0	0,0	X
қимматли қоғозлардан олинган даромадлар	0,3	0,81	1,7	Қ1,4
Бошқа фоизли даромадлар	0,0	0,0	0,0	X
Фоизли даромадлар-Жами	100	100	100	X

Мазкур тижорат банкида фоизли даромадларнинг мутлак асосий қисми ссудалар учун олинган фоизлардан ташкил топган. Таҳлил қилинган давр мобайнида «А» банкида қимматли қоғозлардан олинган даромадлар

салмоғининг сезиларли булмаган миқдорда ўсиши кўзатишган. Бу ўсиш ссудалар учун олинган фоизлар салмоғини тегишли нисбатда пасайишига олиб келган.

Таҳлил натижаларига асосланган ҳолда, шундай хулоса қилиш мумкин: «А» банкда лизинг операциялари, қимматли қоғозлар билан боғлиқ операциялар ва дисконт операциялари яхши ривожланмаган.

Ҳолбуки, ривожланган хорижий давлатларда ва бир катор ривожланаётган давлатларда, хусусан, Польша, Чехия, Венгрияда мазкур операциялар тижорат банкларининг ривожланган операциялари ҳисобланади.

Халқаро банк амалиётида маълумки, банклараро рақобат муҳитининг ривожланиши банкларнинг комиссия тўлов ставкаларининг пасайишига олиб келади. Шунинг учун банклар барқарор даромад манбаи ҳисобланган фоизли даромадлар ҳажмини ошириш чораларини кўрадилар. Бунинг натижасида уларнинг кредитлаш ва қимматли қоғозлар билан боғлиқ операциялари ривожлантирилади.

Хулоса қилиб айтганда, республикада тижорат банкларининг фоизли даромадларини оширишнинг катта имкониятлари мавжуд.

Банкларнинг фоизсиз даромадларини шаклланиш амалиёти.

Тижорат банкларининг фоизсиз даромадлари моҳиятига кўра ўзгарувчан, нобарқарор бўлсада, банк фаолиятини молиялаштиришда ўзига хос ўрин эгаллайди. Улар операцион харажатларни молиялаштиришда, рискларни қоплашда фаол тарзда ишлатилади.

Банкларнинг фоизсиз даромадлари ҳажмини ошириш кўрсатилаётган хизматлар тури ва сифатини ошириш билан изоҳланади. Мижозларнинг янги хизмат турларига бўлган эҳтиёжини тўғри баҳолаш банкнинг фоизсиз даромадлари ҳажмининг ошишига имкон яратади.

11.7.-жадвал

Акционерлик - тижорат «Б» банкининг фоизсиз даромадларининг ялпи даромад ҳажмидаги салмоғининг ўзгариши

Кўрсаткичлар	2011й.	2012й.	2013й.	2013 йилда 2011 йилга нисбатан ўзгариши, пункт
Ялпи даромад	100	100	100	X
Шу жумладан: фоизсиз даромадлар	66,3	54,8	51,6	-14,7

Банкда фоизсиз даромадларнинг ялпи даромад ҳажмидаги салмоғи таҳлил қилинган давр мобайнида сезиларли даражада камайган. Бу камайиш, асосан, фоизли даромадларнинг ўсиши ҳисобига юз берган.

Мазкур банкда фоизсиз даромадлар таркибида асосий ўринни мижозларга ҳисоб-китоб хизмати кўрсатишдан олинган даромадлар эгаллайди. Масалан, 2013 йилда мазкур даромадлар жами фоизсиз даромадларнинг 67,8 фоизини

ташкил қилди. Банкнинг фоизсиз даромадлари таркибидаги салмоғига кўра иккинчи ўринни хорижий валютадаги операциялардан олинadиган даромадлар эгаллайди. Масалан, 2013 йилда уларнинг жами фоизли даромадлар ҳажмидаги салмоғи 20,4 фоизни ташкил қилди.

Шунингдек, банк, мижозларининг капиталида иштирок этганлиги учун дивидендлар олади. Масалан, 2013 йилда дивидендларнинг жами фоизсиз даромадлар ҳажмидаги салмоғи 0,2 фоизни ташкил қилди. Демак, банкнинг фоизсиз даромадларининг 90 фоизга яқин қисми икки даромад манбаидан ташкил топмокда. Бу эса, банкнинг молиявий хизматлар бозоридаги мавкеининг паст эканлигидан далолат беради.

Ривожланган хорижий давлатлар, хусусан, АКШ ва Японияда тижорат банклари мижозларга кўплаб пуллик хизматлар кўрсатади. Булар орасида траст, факторинг, форфейтинг хизмати, корхоналарнинг устав капиталида иштирок этиш каби хизматлар, ўзининг даромаддигига кўра, алоҳида ажралиб туради. Айниқса, оддий акциялардан олинadиган даромад даражаси юқори бўлганлиги сабабли, тижорат банкларининг ҳиссали иштирок шаклидаги инвестициялари ҳажми каттадир.

Энди биз акционерлик-тижорат «А» банкининг фоизсиз даромадларини кўриб чиқамиз.

11.8-жадвал

Акционерлик-тижорат «А» банки фоизсиз даромадларининг ялпи даромадлар ҳажмидаги салмоғининг ўзгариши

Кўрсаткичлар	2011й.	2012й.	2013й.	2013 йилда 2011 йилга нисбатан ўзгариши, пункт
Ялпи даромад	100	100	100	X
Шу жумладан: Фоизсиз даромадлар	12,6	13,5	21,5	+8,9

Акционерлик-тижорат «А» банкида таҳлил қилинган давр мобайнида фоизсиз даромадлар салмоғининг сезиларли даражада ўсиши кўзатилди. Ушбу ўсиш, асосан, мижозларга ҳисоб-китоб хизмати кўрсатишдан олинган даромадларнинг ва тижорат операцияларидан келган даромадларнинг ўсиши ҳисобига юз берган, Масалан, 2013 йилда ушбу даромадларнинг фоизсиз даромадларнинг ҳажмидаги салмоғи мос равишда 79,3 % ва 7,3% ни ташкил этган.

Хулоса қилиб айтганда, республикаимиз тижорат банкларининг фоизсиз даромадларининг даражаси паст бўлиб, айна вақтда, уни оширишнинг улкан имкониятлари мавжуддир.

Тижорат банкларининг даромад базасига таъсир қилувчи асосий омилларнинг таҳлили.

Ҳозирги вақтда, биз таҳлил қилган банклар мисолида кўриш мумкинки, қуйидаги асосий омиллар уларнинг даромадлари ҳажмига бевосита таъсир қилмокда:

1. Тижорат банкларининг очик валюта позициялари миқдорининг ўзгариши.

Тижорат банкларининг маълум бир валютада қисқа позицияга эга бўлиши, кейинги иш кунидан боҳлаб ушбу валютанинг алмашув курсини кўтарилиши натижасида, унинг балансида йирик миқдорда зарар суммасини юзага келишига сабаб булади. Бу эса, пировард натижада, банкнинг жорий йил фойдаси суммасини сезиларли даражада камайишига сабаб булади.

2. Тижорат банкларининг хорижий валютадаги депозитларининг миқдори ва сифатининг ўзгариши.

Тижорат банклари фойдасининг ҳажмига таъсир кўрсатувчи асосий омиллардан бири уларнинг хорижий валютадаги депозитлар таркиби ва динамикасининг ўзгариши ҳисобланади. Ҳозирги вақтда, республикамизнинг етакчи тижорат банклари ўзларининг хорижий валюталардаги буш маблағларини халқаро молия бозорларида жойлашган нуфўзли тижорат банкларининг муддатли депозит ҳисобварақларига жойлаштирмоқдалар. Улар валюта маблағларини кўпроқ Лондон ссуда капиталлари бозоридаги банкларга амалдаги LIBOR ставкалари бўйича жойлаштирмоқдалар.

3. Тижорат банкларининг миқдорларга кўрсатадиган хизматларидан олинадиган даромадлар ҳажмининг ўзгариши Банкларнинг миқдорларга кўрсатадиган хизматларидан оладиган комиссия даромадлари миқдори миқдорлар сонининг ошишига, комиссия тўлов ставкаларининг ўзгаришига ва кўрсатиладиган хизматлар турининг ошишига боғлиқ.

Ривожланган хорижий давлатлар банк амалиётида тижорат банклари миқдорларга ҳисоб-китоб хизмати кўрсатишдан юқори даромад оладилар. Бунда, айниқса, хужжатлаштирилган аккредитивлар қўйиш, кафолатлар бериш, миқдорлар билан форвард валюта операцияларини амалга ошириш каби хизматлардан юқори даромад олинди.

Республикамизнинг йирик тижорат банкларида, ҳозирги вақтда, хужжатлаштирилган аккредитивлар қўйиш, кафолатлар бериш ва форвард трансакцияларини амалга ошириш каби юқори даромад келтирувчи хизмат турларидан фодаланиш амалиёти ривожланмаган. Бунинг боиси шундаки, биринчидан, республикамизда муддатли валюта операциялари ривожланмаганлиги сабабли банкларнинг форвард операциялари ҳажми жуда кичик; иккинчидан, республикамиз банклари асосан таъминланган аккредитивлар қўйиш билан шуғулланмоқда.

4. Тижорат банклари активларининг умумий таркибида даромад келтирмайдиган активлар салмоғининг ўзгариши.

5. Республикамизнинг бир қатор йирик тижорат банкларида кассали активларни йирик миқдорда тўпланиб қолиш ҳоллари юз бермоқда.

Бизга маълумки, кассали активлар даромад келтирмайдиган ва паст даромадли банк активларидан иборатдир. Чунки уларнинг таркибига 4 актив тури киритилади:

- банкнинг айланма кассасидаги нақд пуллар;
- банкнинг Марказий банкдаги «Ностро» вакиллик ҳисобварағидаги пул маблағларининг қолдиғи;

- банкнинг бошқа тижорат банкларидаги «Ностро» вакиллик ҳисобварақларининг пул маблағларининг қолдиғи;
- инкассация жараёнидаги пул маблағлари.

Кассали активларнинг дастлабки икки тури умуман даромад келтирмайди, учинчи ва тўртинчи тури эса жуда паст даромадли активлар ҳисобланади.

6. Тижорат банкларининг фоизли ва фоизсиз ҳаражатлари миқдорининг ўзгариши Тижорат банкларида фоизли ҳаражатлар ҳажмининг ошиши унинг молиявий аҳволига кучли салбий таъсирни юзага келтиради. Бу ҳолат, аввало, соф фоизли даромад кўрсаткичини кескин пасайишида намоён бўлади.

Тижорат банклари депозит базасининг мустаҳкамланиши уларнинг ссуда операциялари ҳажмининг ўсишига олиб келади. Банклараро бозорда рақобат муҳитининг ривожланиши тижорат банкларида фоиз маржасининг қисқаришига сабаб бўлади. Чунки бунда, банк ресурсларини жалб қилиш юзасидан рақобат юзага келади.

Тижорат банкларининг даромад базасини мустаҳкамлаш йўллари.

Тижорат банкларининг фоизли ва фоизсиз даромадларини таҳлил қилиш асосида, уларнинг даромад базасини мустаҳкамлаш билан боғлиқ бир қатор муаммоларнинг мавжудлигини аниқлашга муваффақ бўлдик. Улардан асосийлари сифатида қуйидагиларни ажратиб кўрсатиш мумкин:

1. Республикамиз тижорат банкларининг тижорат қимматли қоғозлари билан амалга ошириладиган операцияларининг ривожланмаганлиги.

Республикамизнинг йирик тижорат банкларида қимматли қоғозлар билан амалга ошириладиган операцияларнинг ривожланмаганлиги уларнинг даромадлилигини ошириш жараёнига салбий таъсир қилмоқда.

11.9-жадвал

«А» банкининг даромад келтирадиган активлари таркибида қимматли қоғозлар шаклидаги активлар салмоқининг ўзгариши (фоизда)

Кўрсаткичлар	2011й.	2012й.	2013й.	2013 йилда 2011 йилга нисбатан ўзгариши, пункт
Даромад келтирадиган активлар-жами	100	100	100	X
Шу жумладан: -қимматли қоғозлар шаклидаги активлар	1,1	0,2	0,1	-1,0

Маълумотлардан кўринадикки, мазкур банкда қимматли қоғозлар шаклидаги активларнинг банк жами активлари ҳажмидаги салмоғи жуда кичик бўлган миқдорни ташкил этади. Бунинг устига, ушбу салмоқ таҳлил қилинган давр мобайнида пасайиш тенденциясига эга бўлган.

Демак, мазкур банкнинг қимматли қоғозлар билан амалга ошириладиган операциялари ривожланмаганлиги сабабли, унинг қимматли қоғозлардан олинadиган даромадлари жуда кичик миқдорни ташкил этади. Ҳолбуки,

ривожланган хорижий давлатларнинг банк амалиётида тижорат банкларининг қимматли қоғозлар шаклидаги активлари, уларнинг жами активлари ҳажмида сезиларли даражада юқори салмоқни ташкил этади. Масалан, Франция тижорат банкларининг активлари таркибида қимматли қоғозлар шаклидаги активларнинг салмоғи 16,2 фоизни ташкил этади.

Бу кўрсаткич Германия банкларида 15,5 фоизни, Италия банкларида 23,8 фоизни, Буюк Британия банкларида 7,8 фоизни, Испания банкларида 23,9 фоизни, Япония банкларида эса 10,2 фоизни ташкил этади.

Энди биз тадқиқотимизнинг иккинчи объекти бўлган «Б» тижорат банкининг қимматли қоғозлар шаклидаги активларининг ҳолатини таҳлил қиламиз.

11.10-жадвал

«Б» банкининг даромад келтирадиган активлари таркибида қимматли қоғозлар шаклидаги активлар салмоғининг ўзгариши (фоизда)

Кўрсаткичлар	2011й.	2012й.	2013й.	2013 йилда 2011 йилга нисбатан ўзгариши, пункт
Даромад келтирадиган активлар - жами	100	100	100	X
Шу жумладан: -қимматли қоғозлар шаклидаги активлар	4,6	4	2,3	-2,3

Келтирилган маълумотлардан кўринадикки, «Б» тижорат банкида қимматли қоғозлар шаклидаги активларнинг банк жами активларидаги салмоғи ривожланган хорижий давлатларнинг банк амалиётидагига нисбатан анча паст. Бунинг устига, ушбу салмоқ 2011-2013 йиллар мобайнида пасайиш тенденциясига эга бўлди.

Ушбу ҳолатлар банкнинг қимматли қоғозлар билан амалга ошириладиган операцияларини ривожланмаганлигидан далолат беради. Демак, ҳар иккала банкда қимматли қоғозлардан олинadиган фоизли даромадлар ҳажмини ошириш учун катта имкониятлар мавжуд.

2. Республикаимизнинг тижорат банкларида юқори даромад келтирувчи лизинг, дисконт операцияларининг ривожланмаганлиги.

3. Мамлакатимиз тижорат банкларида форфейтинг операцияларини ривожланмаганлиги.

Форфейтинг операциялари товарларни сотилишини тезлаштиради, банкларга юқори даромад келтиради.

4. Тижорат банкларининг ссуда операцияларидан олинadиган даромадларини оширишга тусқинлик қилувчи, мижозларнинг кредит тўловига лаёқатлилигини баҳолаш тизимини такомиллашмаганлиги.

Ушбу муаммоларни ҳал этиш банкларнинг даромад базасини мустаҳкамлашга хизмат қилади. Бунинг учун қуйидаги тадбирларни амалга ошириш мақсадга мувофиқдир:

1. Тижорат банкларининг молиявий барқарорлилигини ошириш мақсадида уларнинг фоизли даромадлари ҳажмини ошириш зарур. Фоизли даромадлар салмоғини ошириш учун, фикримизча, аввало, банкларнинг тижорат қимматли қоғозлари билан боғлиқ операцияларини ривожлантириш зарур. Ана шундай қимматли қоғозлардан бири Ўзбекистон корхоналари чиқараётган облигациялардир.

2. Тижорат банкларининг ссудалардан олинадиган фоиз шаклидаги даромадларини ошириш мақсадида, аввало, ссудаларнинг банк активлари таркибидаги салмоғини ошириш лозим.

3. Банкларнинг пасивлари таркибида марказлашган ресурслар ва бошқа банклардан олинган кредитларнинг салмоғини кескин камайтириш ва уларнинг ўрнига муддатли ва жамғарма депозитларнинг салмоғини ошириш лозим.

4. Тижорат банкларида мижозларнинг кредит тўловига лаёқатлилигини баҳолаш тизимини такомиллаштириш лозим.

Банкларда шундай баҳолаш тизими юзага келтирилиши лозимки, у мижозини реал пул оқимини аниқ белгилаш ва прогнозлаш имконини берсин. Бундан ташқари, баҳолаш тизимида мижознинг кредит йиғма жилдини юритишга алоҳида эътибор қаратилиши лозим. Унда мижознинг кредит тарихи, ҳулқига оид маълумотлар ўзининг тулиқ ифодасини топган бўлиши лозим.

5. Кредитлаш шаклларида кенг кўламда фойдаланишни йўлга қуйиш лозим. Ҳар бир кредитлаш шакли унга бўлган табиий эҳтиёж натижасида юзага келади ва уларнинг риск даражасига қараб банкнинг фоиз ставкаси белгиланади. Тижорат банкларининг форфейтинг операцияларини ривожлантириш лозим.

Форфейтинг операциялари халқаро банк амалиётида кенг тарқалган ва тижорат банкларига юқори даромад келтирувчи операция ҳисобланади. Форфейтинг французча "э форфэ" деган сўздан олинган бўлиб, "улгуржи" деган маънони англатади. Форфейтинг операциясининг мазмунини қисқача қилиб қуйидаги тарзда ифодалаш мумкин: форфейтинг - бу тижорат банки томонидан векселларни регресс ҳуқуқисиз ҳисобга олишдир.

Ҳозирги вақтда, республикада банкларнинг форфейтинг операцияларидан ташқи савдони молиялаштириш жараёнида кенг кўламда фойдаланиш мумкин. Бунда республикада тижорат банклари икки хил ҳолатда иштирок этишлари мумкин: ўзлари хорижий валютада ёзилган векселларни ҳисобга олувчи сифатида ёки хорижий валютада ёзилган векселларни акцептловчи сифатида.

Мамлакатимизда хорижий валюталар тақчиллиги маълум даражада сезилаётган ҳозирги шароитда республикада тижорат банклари томонидан имзоланган векселларни акцептлаш йўли билан амалга оширадиган форфейтинг операциялари муҳим аҳамият касб этади.

Форфейтинг операцияларида экспортёрнинг банки дисконт шаклида даромад олади, импортёрнинг банки эса, акцепт учун даромад олади. Форфейтинг операциялари бир томондан товарларни сотилишини тезлаштиради, иккинчи томондан эса, импортёрларга тегишли валюта

маблағларини маълум вақт уларнинг хўжалик оборотидан чиқиб кетишининг олдини олади.

6. Тижорат банкларининг лизинг операцияларини ривожлантириш керак.

Бунинг учун, аввало, лизинг бозори бўйича чуқур маркетинг тадқиқотларини ўтказиш талаб этилади. Унинг асосида тижорат банклари учун лизинг операцияларини ривожлантириш стратегиясини ва тактикасини ишлаб чиқиш зарур.

Тижорат банкларининг лизинг операциялари уларга барқарор даромад келтиради. Чунки лизинг тўлови қатъий белгиланган фоиз шаклида булади.

7. Республикамиз тижорат банкларининг валюта операцияларини ривожлантириш.

8. Тижорат банкларининг хорижий валюталарни спот шарти бўйича сотиб олиш ва сотиш операцияларини ривожлантириш лозим.

Бунинг натижасида банкларнинг спрэд шаклидаги даромадлари ошади.

11.2. Банк ҳаражатлари ва уларга тавсиф

Халқаро банк амалиётида тижорат банкларининг ҳаражатлари, уларнинг иқтисодий моҳиятидан келиб чиққан ҳолда, икки йирик гуруҳга бўлиб таҳлил қилинади:

1. Фоизли ҳаражатлар.

2. Фоизсиз ёки операцион ҳаражатлар.

Жаҳон Тикланиш ва Тараққиёт банкининг етакчи экспертлари бўлган Крис Барлтроп ва Диана Мак Нотон ўзларининг «Ривожланаётган давлатларда банк муассасалари» номли илмий асарида тижорат банкларининг ҳаражатларини фоизли ва операцион ҳаражатларга бўлади.

Тижорат банкларининг ҳаражатларини ана шундай икки гуруҳга ажратиш бошқа таниқли иқтисодчи олимлар, шу жумладан, Жан Матук, Р. Коттерларнинг илмий изланишларида учратиш мумкин.

Банкларнинг ҳаражатларини молиявий таҳлилда икки гуруҳга ажратиб ўрганишнинг зарурлиги шундаки, тижорат банкларида ялпи ҳаражатларнинг асосий қисми фоизли ҳаражатларга тўғри келади.

Фоизли ҳаражатларнинг ялпи ҳаражатлар ҳажмида юқори ва барқарор салмоққа эга эканлиги тижорат банклари ресурс базасининг барқарорлигини таъминлашнинг зарурий шартидир.

Республикамиз банк амалиётида тижорат банкларининг ҳаражатларини уч йирик гуруҳга ажратиш расман қабул қилинган. Бу ҳолат Ўзбекистон Республикаси Марказий банки томонидан тасдиқланган тижорат банкларининг фойда ва зарарлар ҳисоботида ўз аксини топган. Мазкур ҳисоботда тижорат банкларининг ҳаражатлари **фоизли ҳаражатлар, фоизсиз ҳаражатлар ва операцион ҳаражатларга** ажратилган.

Республикамиз тижорат банкларининг фоизли ҳаражатлари таркибига қуйидаги ҳаражат турлари киритилган:

1. Трансакцион депозитларга тўланган фоизлар.

2. Жамғарма депозитларига тўланган фоизлар.

3. Муддатли депозитларга тўланган фоизлар.
4. Марказий банкдаги ҳисобварақлари бўйича фоизлар.
5. Банкнинг бошқа банклардаги ҳисобварақлари бўйича фоизлар.
6. Олинган кредитлар бўйича тўланган фоизлар.
7. Қимматли қоғозлар бўйича тўланган фоизлар.
8. Бошқа фоизли ҳаражатлар.

Республикамик тижорат банкларининг фоизсиз ҳаражатларига қуйидаги ҳаражат турлари киритилган:

1. Комиссион ҳаражатлар.
2. Хорижий валютадаги зарарлар.
3. Қимматли қоғозларни сотиб олиш — сотиш ҳисобварақлари бўйича зарарлар.
4. Инвестициялардан кўрилган зарарлар.
5. Бошқа фоизсиз ҳаражатлар.

Республикамик тижорат банкларининг операцион ҳаражатларига қуйидаги ҳаражат турлари киритилган:

1. Иш ҳақи ва унга тенглаштирилган ҳаражатлар.
2. Ижара тўловлари.
3. Транспорт ва сафар ҳаражатлари.
4. Маъмурий ҳаражатлар.
5. Хайрия ҳаражатлари.
6. Амортизация ҳаражатлари.
7. Суғурта, солиқлар ва бошқа ҳаражатлар.

Республикамикнинг икки йирик тижорат банки акционерлик- тижорат «А» банки ва акционерлик-тижорат «Б» банки мисолида республикамик тижорат банкларининг даромадидан фойдаланиш амалиётини таҳлил қиламиз.

Маълумотлар таҳлили шуни кўрсатадики, «А» банки фоизли ҳаражатларининг асосий қисми банклараро кредитлар учун тўланган фоизларга тўғри келади. Банклараро кредитлар эса, молиялаштиришнинг нисбатан қиммат бўлган шакли ҳисобланади.

11.11 - жадвал

Акционерлик – тижорат «А» банки ва акционерлик – тижорат «Б» банки ялпи даромадининг тақсимланиши (фоизда)

Кўрсаткичлар	А.Т «А» банки			А.Т «Б» банки		
	2011й.	2012й.	2013й.	2011й.	2012й.	2013й.
I. Фоизли ҳаражатлар – жами:	100	100	100	100	100	100
1. Депозитлар учун фоизлар	8,9	8,1	13,4	24,6	30,7	32,6
2. Банклараро кредитлар учун фоизлар	89,4	94,8	86,6	75,4	69,3	67,1
3. Қимматли қоғозларга тўланган фоиз	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4. Бошқа фоизли	1,7	0,1	0,0	0,0	0,0	0,3

ҳаражатлар						
II. Фоизсиз ҳаражатлар – жами	100	100	100	100	100	100
1. Комиссион ҳаражатлар	11,2	10,8	11,2	7,9	5,1	8,5
2. Хорижий валютадаги операциялардан курилган зарарлар	9,7	5	6,1	11,4	27,51	16,6
3. Қимматли қоғозлардан курилган зарарлар	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0
4. Иш ҳақи ҳаражатлари	22,4	21,3	24,5	22,4	23,4	22,6
5. Амортизация ҳаражатлари	6,5	6,5	7,6	4,9	4,8	5,1
6. Солиқлар ва бошқа мажбурий тўловлар	21,1	19,2	19,9	18,4	10,1	12,2
7. Бошқа фоизсиз ҳаражатлар	29,1	37,2	30,7	35	28,2	35

Демак, бу ҳолат банкнинг ҳаражатларини ўсишига олиб келади. «А» банкида қимматли қоғозларга фоизлар тўлаш шаклидаги ҳаражатларнинг мавжуд эмаслиги, унинг, қимматли қоғозларни сотиш йўли билан ресурслар жалб этиш борасидаги фаолиятини такомиллашмаганлигидан далолат беради. Ҳолбуки, ривожланган хорижий давлатлар, шу жумладан, АҚШ, Япония ва Германия давлатларининг банк амалиётида қимматли қоғозларни сотиш натижасида жалб этилган маблағлар, ресурслар ҳажмидаги салмоғига кўра, депозитлардан кейин иккинчи ўринда туради. Шу боисдан ҳам, мазкур банкларда қимматли қоғозларга тўланган фоизлар фоизли ҳаражатларнинг асосий қисмини ташкил этади. Бунда, асосан тижорат банки томонидан чиқарилган облигациялар ва имтиёзли акцияларга фоизлар тўланади.

«Б» банкида «А» тижорат банкдан фарқли уларок, фоизли ҳаражатлар таркибида депозитларга тўланган фоизлар сезиларли салмоқни эгаллайди. Бу эса, банкни муддатли ва жамгарма депозитлари ҳажмини ошириш борасида самарали фаолият юритаётганлигидан далолат беради. Чунки, муддатли ва жамгарма депозитларига тўланган фоизлар аҳолининг ва корхоналарнинг вақтинчалик пул маблағларини муддатли ва жамгарма ҳисобварақаларига жалб этишни таъминлайдиган асосий омил ҳисобланади.

«Б» тижорат банкида муддатли ва жамгарма депозитларига тўланган фоизлар салмоғининг ўсиш тенденциясига эга эканлиги, банклараро кредитларга тўланган фоизлар салмоғини эса, пасайиш тенденциясига эга эканлиги банк раҳбариятининг тугри ва изчил депозит сиёсати олиб бораётганлигидан далолат беради. Фоизсиз ҳаражатларнинг таҳлили шуни кўрсатадики, «А» банкида комиссия ҳаражатларнинг салмоғи «Б» тижорат банкиниқига нисбатан сезиларли даражада юқоридир. Бунинг асосий сабаби шундаки, «А» банкнинг хорижий валюталарда очилган 120 дан ортиқ «Ностро» вакиллик ҳисобварақлари мавжуд бўлиб, уларни юритганлиги учун хорижий банкларга тўланаётган комиссия сезиларли миқдорни ташкил қилади. Сумнинг алмашув курсини 2011-2012 йилларда юз берган сезиларли даражада

пасайиши «А» банкининг комиссиян тўловлари суммасини янада ошишига сабаб булди.

Жадвал маълумотларидан хорижий валюталарда амалга оширилган операциялардан курилган зарарларнинг сезиларли салмоққа эга эканлиги кўриниб турибди. Бунинг асосий сабаби шундаки, банкнинг айланма кассасидаги нақд валюталарнинг тижорат курси билан Марказий банкнинг биржа курси уртасида сезиларли фарқ мавжуд. Ушбу фарқ хорижий валютадаги операциялардан курилган зарарлар суммасини юзага келишига сабаб булади.

Иш ҳақи ҳаражатларининг фоизсиз ҳаражатлар таркибида катта салмоққа эга эканлиги банк ходимларини ижтимоий ҳимоя қилиш заруриятидан ва ходимларнинг моддий манфаатдорлигини юзага келтириш мақсадидан келиб чиқади.

Маълумотлар таҳлилидан солиқлар ва бошқа мажбурий тўловларни сезиларли миқдорни ташкил этаётганлиги кўриниб турибди. Фикримизча, бунинг асосий сабаби республикаимиз тижорат банкларининг даромаддан солиқ тўлаётганлигидир. Барча ривожланган хорижий давлатларда тижорат банклари фойдадан солиқ тўлайдилар.

Тижорат банклари даромадидан фойдаланишни такомиллаштириш.

Амалга оширилган молиявий таҳлил натижаларига асосланган ҳолда, тижорат банкларининг даромадидан фойдаланишни такомиллаштиришнинг куйидаги тадбирларини амалга ошириш мақсадга мувофиқдир:

1. Республикаимиз тижорат банкларининг фоизли ҳаражатларини жами ҳаражатлар ҳажмидаги салмоғини ошириш ва унинг барқарорлигига эришиш лозим.

Бунинг учун, аввало, бошқа фоизсиз ҳаражатларнинг салмоғини пасайтириш лозим. Таҳлил натижаларидан маълум бўлдики, бошқа фоизсиз ҳаражатларнинг жами фоизсиз ҳаражатлар ҳажмидаги салмоғи, таҳлил қилинган даврлар мобайнида, 25-30 фоизни ташкил қилди. Ҳолбуки, ривожланган индустриал мамлакатлар банк амалиётида фоизсиз ҳаражатларнинг мутлоқ асосий қисмини тўртта ҳаражат тури ташкил этади:

- а) иш ҳақи ҳаражатлари ва унга тенглаштирилган ҳаражатлар;
- б) имтиёзли акцияларга тўланадиган фоизлар;
- в) амортизация ажратмалари;
- г) солиқлар ва бошқа мажбурий тўловлар.

Демак, республикаимизнинг тижорат банкларида бошқа фоизсиз ҳаражатлар ҳажмини қисқартириш ҳисобига муддатли ва жамғарма депозитларига тўланадиган фоизлар миқдорини оширишнинг реал имконияти мавжуд.

Фоизли ҳаражатлар салмоғини оширишнинг иккинчи йўли банк томонидан чиқариладиган қимматли қоғозлар миқдорини ошириш ҳисобланади. Бунда асосий эътибор банкларнинг имтиёзли акциялари ва облигацияларини чиқаришга қаратилиши лозим

2. Республикамиз тижорат банкларининг фоизсиз ҳаражатлари таркибида иш ҳақи ва унга тенглаштирилган ҳаражатларнинг салмоғини ошириш лозим.

Бунинг натижасида, банк ходимларининг моддий манфаатдорлигини ошириш, уларнинг профессионал тайёргарлигини сифат жиҳатдан юқори даражасини таъминлашга эришиш мумкин.

Бундан ташқари, меҳнат ҳақи ҳаражатларини юқори бўлиши малакали ва иқтидорли мутахассисларга ҳамда банкнинг раҳбар лавозимларида ўтирган шахсларга қўшимча ҳақ тўлаш имконини беради, Бунинг натижасида, мутахассислар меҳнатининг самарадорлиги ошади, раҳбар-ходимлар томонидан йўл қуйилиши мумкин бўлган суистеъмолликларнинг олди олинади.

3. Хорижий валюталарда амалга оширилаётган спот операцияларидан куриладиган зарарларни камайтириш ёки тугатиш мақсадида тижорат банкларининг АҚШ долларидоги валюта позициясини максимал даражада қисқартириш лозим. Ҳозирги вақтда, республикамизнинг бир катор тижорат банкларида йирик миқдорда, бир ёклама ўзун ёки қисқа позиция юзага келмоқда. Миллий валюта курсининг сезиларли даражада тебраниши юз бериб турган ҳозирги шароитда бир ёклама валюта позициясининг мавжудлиги банкларда катта суммада зарарнинг юзага келишига сабаб бўлиши мумкин.

Бизга маълумки, Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг 1998 йил 28 мартдаги 392-сонли "Очиқ валюта позицияларини юритиш қоидалари" га мувофиқ, ҳар бир тижорат банкининг ҳар бир валютадаги очиқ позициясининг миқдори банк капиталининг 5 фоизидан ошиб кетмаслиги лозим. Барча валюталар бўйича очиқ валюта позицияларининг миқдори эса банк капиталининг 20 фоизидан ошиб кетмаслиги лозим.

Суммар валюта позицияси деганда, барча валюта турлари бўйича ўзун ёки қисқа позицияларининг суммаси тушунилади.

Операцион кун давомида очиқ валюта позицияси белгиланган лимитининг ошиб кетиши банк томонидан мувозанатга келтирувчи битимларини амалга ошириш, яъни, масалан, ҳарид қилинган хорижий валютани сотиш оркали ёпилади.

Валютали банклар очиқ валюта позициясининг лимитини ҳисоб-китоб қилишда ҳисоблаб ёзилган фоизларни ҳам ҳисобга олиши, шунингдек, очиқ валюта позициясининг кучмас мулк, қимматли қоғозларни олди-сотдиси ва бошқа ҳолларда вужудга келиши мумкинлигини назарда тутишлари лозим.

4. Тижорат банкларида даромадлиликнинг «ўлик» нуқтасини аниқлаш асосида ортикча ҳаражатлар суммасини аниқлаш ва уларга барҳам бериш лозим.

Тижорат банклари даромадлигининг «ўлик» нуқтасини аниқлаш уларнинг актив ва пассив операциялари бўйича оқилона фоиз ставкаларини белгилаш имконини беради. Масалан, ҳозирги вақтда, Ғарбий Европа тижорат банкларида фоиз маржасининг уртача даражаси 0,75—1,00 фоизни ташкил этмоқда. Япония тижорат банкларида эса, фоиз маржасининг уртача бозор даражаси бундан ҳам паст. Республикамизнинг йирик тижорат банкларида эса бу кўрсаткичнинг уртача даражаси 8-10 пунктни ташкил этмоқда.

Демак, республикамизнинг йирик тижорат банкларида фоиз маржасини қисқартириш йўли билан мижозларнинг муддатли ва жамғарма депозитларига тўланадиган фоиз ставкаларини ошириш имконияти мавжуд. Лекин, фоиз маржасини қай даражада пасайтириш лозимлигини фақатгина банк даромадлигининг «ўлик» нуқтасини аниқлаш орқалигина билиш мумкин.

Акционерлик-тижорат «А» банкида фоизли даромадларнинг ялпи даромадлар ҳажмидаги салмоғи 2011-2013 йиллар мобайнида пасайиш тенденциясига эга бўлган. Бу эса, банкнинг молиявий барқарорлик даражасини пасаяётганлигидан далолат беради.

5. Акционерлик-тижорат «Б» банкида фоизли даромадларнинг мутлак асосий қисми (98-99%) ссудалардан олинган фоизлардан ташкил топган. Бу эса, фоизли даромад келтирувчи актив операцияларнинг бошқа турлари - қимматли қоғозлар билан амалга ошириладиган операциялар, лизинг операциялари, дисконт операцияларини ривожланмаганлигидан далолат беради.

Акционерлик-тижорат «А» банкида ҳам фоизли даромадларнинг мутлак асосий қисми ссудалардан олинган фоизлардан иборатдир. Шуниси аҳамиятга моликки, банкнинг қимматли қоғозлардан олинган даромадларининг ялпи фоизли даромадлар ҳажмидаги салмоғи 2011-2013 йиллар мобайнида ўсиш тенденциясига эга бўлган.

6. Акционерлик-тижорат «Б» банкида фоизсиз даромадларнинг ялли даромадлар ҳажмидаги салмоғи 2011-2013 йиллар мобайнида пасайиш тенденциясига эга бўлган.

Банкнинг фоизсиз даромадлари таркибида, салмоғига кўра, биринчи ўринни мижозларга ҳисоб-китоб хизмати кўрсатишдан олинган даромадлар, иккинчи ўринни эса, хорижий валюталар билан амалга оширилган операциялардан олинган даромадлар эгаллайди.

Айни вақтда, банкнинг фоизсиз даромадлари миқдорини ошириш имкониятлари каттадир.

7. Акционерлик-тижорат «А» банкида фоизсиз даромадларнинг, ялли даромадлар ҳажмидаги салмоғи 2011-2013 йиллар мобайнида ўсиш тенденциясига эга булди. Бу ўсиш фоизли даромадлар салмоғининг пасайиши ҳисобига юз берган.

Банкнинг фоизсиз даромадлари таркибидаги салмоғига кўра биринчи ўринни мижозларга ҳисоб-китоб хизмати кўрсатишдан олинган даромадлар, иккинчи ўринни эса, тижорат операцияларидан олинган даромадлар эгаллайди.

8. Республикамиз тижорат банкларининг қатъий белгиланган ставкага эга бўлган қимматли қоғозлар билан амалга ошириладиган операцияларини, лизинг операцияларини ва дисконтли операцияларининг мавжуд эмаслиги, уларнинг фоизли даромадларини оширишдаги асосий муаммолардир.

9. Акционерлик-тижорат «А» банкида фоизли ҳаражатларнинг асосий қисмини банклараро кредитларга тўланган фоизлардан иборат эканлиги унинг депозит базасининг мустаҳкам эмаслигидан далолат беради.

Банк, фаолиятида қимматли қоғозлардан олинган даромадларнинг таҳлил қилинган давр мобайнида мавжуд бўлмаганлиги банк томонидан ўз қимматли

қоғозларини чиқариш ва сотиш операцияларини ривожланмаганлигидан далолат беради.

10. Акционерлик-тижорат «Б» банкида 2011-2013 йиллар мобайнида муддатли ва жамғарма депозитларга қўйилган фоизлар миқдорининг ўсиш тенденциясига эга эканлиги банкнинг депозит сиёсатини тўғри юритилаётганлигидан далолат беради. Бу эса, пировард натижада, банкнинг депозит базасини мустаҳкамланишига олиб келади

Банкнинг операцион ҳаражатлари таркибида солиқлар ва бошқа мажбурий тўловларнинг сезиларли даражада юқори салмоққа эга эканлиги кўриниб турибди. Бунинг икки асосий сабаби мавжуд бўлиб, биринчидан, тижорат банклари фойда солиғи эмас, балки даромад солиғи тўламоқдалар; иккинчидан, иш ҳақи фондидан олинадиган мажбурий ажратмалар ставкаси юқоридир.

11. Акционерлик-тижорат «А» банкида ҳам, акционерлик-тижорат «Б» банкида ҳам хорижий валютада амалга ошириладиган операциялардан сезиларли даражада зарар қурилган. Бунинг асосий сабаби шундаки, миллий валюта бозорини эркинлаштириш шароитида валюта операцияларини амалга оширишда нобарқарорлик юзага келмоқда.

12. Республикамиз тижорат банкларининг операцион ҳаражатлари таркибида кредитлардан қуриладиган зарарни қоплашга мулжалланган заҳиралар муҳим роль уйнайди. Унинг ҳаражатлар таркибида кичик салмоққа эга эканлиги банкларимизда муддати ўтган ссудалар миқдорининг катта эмаслиги билан изоҳланади.

11.3. Банк фойдасини ошириш масалалари

Тижорат банки фаолиятининг мақсади – максимал фойда олишдир. Фойда банкнинг даромади ва ҳаражати ўртасидаги фарқни кўрсатади. Унинг ташкил топишининг модели ҳисоб ва ҳисобот тизими билан боғлиқдир. Фойда даражасига банк активлари структураси таъсир кўрсатади: даромадлилик даражаси қанчалик юқори бўлса фойда шунчалик кўп бўлади. Фойда ҳажмининг ортиши банк томонидан юқори мукофот оладиган рискли операциялар ҳисобидан амалга ошади. Банк фойдасини бошқаришнинг ташкил этувчилари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

- Банк даромадини бошқариш.
- Банк фойдаси шаклланишини назорат қилиш.
- Сифат ва миқдор кўрсаткичлар нуқтаи назаридан банк фойдаси ва даромадлилик даражасини баҳолаш.
- Банк қуйи бўлимларининг рентабеллигини баҳолаш.
- «Фойда марказлари» рентабеллиги ва банк фаолиятининг асосий йўналишларини баҳолаш.
- Банк хизмати рентабеллиги анализи.

Тижорат банкларининг даромад базасини молиявий коэффицентлар ёрдамида кўзатиб бориш ва тегишли хулосаларни шакллантириш муҳим амалий аҳамият касб этади. Бунда асосий эътибор даромадлиликнинг реал даражасини

тавсифловчи кўрсаткичлар тизимига каратилади. Мазкур тизимга қуйидаги кўрсаткичларни киритиш мумкин:

1. Активларнинг даромадлилик коэффиценти (АДК).

Бу кўрсаткич қуйидаги формула шаклида ҳисобланади:

$$АДК = \frac{Соликларни _ тулашг ача _ булган _ даромад \times 100\%}{Активларнинг _ уртача _ суммаси}$$

Бу кўрсаткичнинг муътадил даражаси, Жаҳон банки экспертларининг тавсиясига кўра, 1,0 фоизни ташкил этади.

Мазкур кўрсаткич банк даромадлигининг реал даражасини тўларок акс эттирувчи кўрсаткич ҳисобланади.

2. Соф спрэд коэффиценти (ССК).

Бу кўрсаткич қуйидагича ҳисобланади:

$$ССК = \frac{Ссудаларнинг _ фоизлари \times 100\%}{Ссудаларнинг _ суммаси} - \frac{Туланган _ фоизлар \times 100\%}{Фоиз _ туланадиган _ депозитларнинг _ суммаси}$$

Ушбу кўрсаткичнинг муътадил даражаси 1,25 фоизни ташкил этади.

Бу кўрсаткич банкнинг даромадли активлар ва ҳаражатли пасивларга кай даражада боғлиқлигини тавсифлайди.

3) Соф фоиз маржаси коэффиценти (СФМК).

Бу коэффицент қуйидагича ҳисобланади:

$$СФМК = \frac{(фоизли _ даромадлар - фоизли _ харажатлар) \times 100\%}{Активлар _ суммасининг _ уртача _ микдори}$$

Ушбу кўрсаткичнинг муътадил даражаси, Жаҳон банки экспертларининг тавсиясига кўра, 4,50 фоизни ташкил қилади.

Мазкур кўрсаткич банкнинг уртача активлар суммасига нисбатан табакалаштирилган тарзда фоизли даромад олиш қобилиятини тавсифлайди.

4) Соф операцион даромад коэффиценти (СОДК).

Бу коэффицент қуйидагича ҳисобланади:

$$СОДК = \frac{Соф _ фоизли _ даромадлар + Бошка _ операцион _ даромадлар}{Активлар _ суммасининг _ уртача _ микдори}$$

Бу кўрсаткичнинг муътадил даражаси, Жаҳон банки экспертларининг тавсиясига кўра, 1,00 фоизни ташкил этади.

5) Соф операцион маржа коэффиценти (СОМК).

Ушбу коэффицент қуйидагича ҳисобланади:

$$СОМК = \frac{Даромад _ келтирадиган _ активлар + хизматлар _ хаки \times 100\%}{Жами _ молиявий _ активлар} - \frac{Фоизли _ харажатлар \times 100\%}{Жами _ молиявий _ мажбуриятлар}$$

Бу кўрсаткичнинг муътадил даражаси, Жаҳон банки экспертларининг тавсиясига кўра, 6,50 фоизни ташкил этади. Мазкур кўрсаткич банкнинг барча даромад манбалари ва умумий харажатларининг реал даражасини ифодалайди.

Хулоса қилиб айтганда, тижорат банклари даромадининг ҳар бир тури ўзига хос хусусиятга эга бўлиб, банк операцияларига бўлган эҳтиёжни тавсифлайди. Айни вақтда, фоизли даромадлар банклар учун бирламчи аҳамиятга эгадир.

Таянч иборалар

Банк фойдаси, банк даромадлари, фоизли даромадлар, фоизсиз даромадлар, банк харажатлари, трансакцион депозитлар, жамғарма депозитлар, давр харажатлари, дивидент, амортизация ажратмалари, соф спред коэффициенти, соф фоиз маржаси коэффициенти.

Назорат учун саволлар

1. Банк даромадлари деганда нимани тушунасиз?
2. Банк харажатларига изоҳ беринг.
3. Банк фойдаси нима?
4. Банк даромадларининг қандай турлари мавжуд?
5. Тижорат банкларининг фоизли даромадлари таркибига нималар киради?
6. Фоизли даромадлар қай тариқа шаклланиб боради?
7. Тижорат банкларининг даромад базасига таъсир килувчи асосий омилларни санаб беринг.

Тавсия этилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
2. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.
3. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув қўлланма. –Т.: ILM ZIYO 2009. 224 б.
4. Абдуллаева Ш.З., Сафарова З.Б Тижорат банклари молиявий ресурсларини бошқариш. -Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2008.
5. Худойбердиев З.Я., Хомитов К.З. Банк менежменти. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 161 б.
6. Банковское дело: Учебник / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.
7. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: Учебное пособие. / Афанасьева О.Н., Корниенко. С.Л., под ред. засл. деятеля науки РФ, д.э.н., проф. О.И. Лаврушина. - 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.

8. Сборник задач по банковскому делу: Банковский менеджмент: Учебное пособие.: В 2-хч.: Ч. 2. - 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. Валенцевой. Н. И – М.: Финансы и статистика, 2005. - 264с.
9. Кўпчинский В.А., Улинич А.С. Система управления ресурсами банка. - М.: Экзамен, 2000г.
10. Роджер Муэрс. Эффективное управление Пер. с англ. Серия Маркетинг и менеджмент в России и зарубежом. – М.: Фипресс, 1998г.
11. Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками. – СПб.: Питер, 2004. – 240с. 2 экз.
12. Банковское дело: Учебник / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.
13. Стародубцева. Е. Б. Банковские операции: Учебное пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 128 с.
14. Стародубцева. Е. Б. Основы банковского дела: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 256 с.
15. Банковское дело: учебник / Лаврушин.О.И., Мамонова.И.Д., Валенцева. Н. И. и др.; под-ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. Лаврушина О. И. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2005. - 768 с. – 2 экз.
16. Банковское дело: Учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Коробовой. Г.Г. - М.: Экономист, 2005. - 751 с.
17. Жарковская Е.П. Банковское дело: Учебник. – 3-е изд. испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2005. – 440с.
18. Банковское дело: Учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Коробовой. Г.Г. - М.: Экономист, 2005. - 751 с.
19. Битков В.П. Основы банковского дела. Часть 1. Учебное пособие. - М.: МГИМО - Университет МИД России, 2005. - 104с.
20. Деньги, кредит, банки / Под ред. Г.Н. Белоглазовой: Учебник. – М.: Юрайт-Издат, 2006. – 620 с.
21. Деньги, кредит, банки. Экспресс-курс: Учебное пособие. / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И.Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2005. – 320 с.
22. Жарковская Е.П. Банковское дело: Учебник. – 3-е изд. испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2005. – 440с.
23. Куницына Н. Н., Хисамудинов. В.В. Банковский аудит: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 128с.
24. Основы банковской деятельности / под ред. Тагирбекова К.Р. – М.: ИНФРА-М, издательство «Весь мир», 2001. - 720с.

12-боб

ТИЖОРАТ БАНКЛАРИНИНГ ИНВЕСТИЦИЯ ПОРТФЕЛИ ВА УНИ БОШҚАРИШ

12.1. Тижорат банкларининг инвестиция портфели ҳақида умумий тушунча

Банкнинг инвестиция операциялари бу банк фаолиятининг бир тури бўлиб, маблағларни қимматли қоғозларга, кўчмас мулкка, корхоналарнинг устав фондига, коллекцияларга, қимматбаҳо металлларга ва бошқа қўйилма объектларига йўналтириши билан боғлиқ бўлиб, ушбу инвестиция объектларининг бозор баҳоларининг ўсиши, фоиз, дивиденд, қайта сотишдан фойда шаклида банкка даромад олиш имконини беради.

Тижорат банкларининг инвестиция операциялари актив операциялари таркибида кредит операцияларидан кейинги ўринда туради ва бу операциялар ҳозирги вақтда тез ривожланиб бормоқда. Бунинг асосий сабаби Ўзбекистон бозор иқтисодиётига ўтиши ва банклар бошқа хўжалик юритувчи субъектлар ўртасида қимматли қоғозлар бозорида фаолият кўрсатиш учун энг қулай шарт-шароитларга эга бўлишидир.

Биринчидан, анъана бўйича, банкларда фонд бозори тўғрисида тасаввурга эга бўлган юқори малакали кадрлар тўпланган.

Иккинчидан, банклар тўғрисидаги қонунчиликнинг ўзи тижорат банкнинг фаолиятини акциядорлик жамияти, яъни муомалага қимматли қоғозларни ва авваламбор акцияларни чиқариб турувчи эмитент сифатида тартибга солиб туради. Ўзбекистонда биринчи йирик эмитентлар - акциядорлик жамиятлари айна шу тижорат банкларидир.

Учинчидан, одатдаги корхона ва ташкилотлар билан солиштирилганда, банклар катта миқдорда ўз маблағлари ва қарз ресурсларини тўплаганлар, улар учун ўз навбатида, фонд бозорида йирик сармоядор сифатида қатнашиш учун шарт-шароитлар яратилган. Ниҳоят, республика қонунчилиги банкларнинг қимматли қоғозлар бозоридаги фаолиятини бирон бир тарзда чекламаган ва айна вақтда банклар ўз миқдорларининг молиявий-хўжалик фаолияти тўғрисида энг кенг маълумотларга эга бўлган, бу эса уларга бундай маълумотларни олишга бўлган ҳуқуқи чекланган одатдаги сармоядорлар олдида имтиёзлар берган.

Тижорат банклари қимматли қоғозлар бозорида алоҳида мавқеига эга бўлиб, улар бошқа хўжалик юритувчи субъектлардан фарқли равишда, ушбу бозорда инвестиция фаолиятини олиб боровчи сифатида бир вақтнинг ўзида бир неча вазифаларда иштирок этади, хусусан:

- акциялар, депозитлар ва омонат сертификатлар ҳамда банк векселлари эмитентлари сифатида;
- бошқа хўжалик юритувчи субъектлар ва давлат қимматли қоғозларини сотиб оловчи сармоядорлар сифатида;
- ўз миқдорларига маслаҳат берадиган, депозит операцияларини бажарувчи, қимматли қоғозларга инвестициялар қилиш учун уларга берилган

қимматли қоғозлар ва пул маблағларини бошқариш бўйича хизматлар кўрсатадиган инвестиция муассасалари ва ҳоказо сифатида катнашади.

Айни йилда тижорат банклари фонд бозори умумий инфратузилмасининг унсуридир ва бу вазифада уларнинг роли ниҳоятда катта, чунки амалда қимматли қоғозлар бозорининг ҳар бир иштирокчиси банкнинг хизматисиз иш тутолмайди, чунки у ҳисоб–китоб рақами ва бошқа ҳисобрақамларини очади, уларда пул маблағларини, жумладан қимматли қоғозлар билан амалга ошириладиган операциялар учун ишлатиладиган маблағларини сақлайди. Амалдаги қонунчиликка мувофиқ банклар банк миждози томонидан вексел ёзилаётган йилда вексел топшириқномаси (аваль)ни бериш йўли билан вексел муомаласини назорат қилиши керак. Марказий банк депозит ва омонат сертификатлари ва банк векселларини чиқариш, уларни муомалага киритиш, муомаладан чиқариш учун жавоб берар экан, фонд бозори иштирокчиси сифатида фонд бозорини тартибга солиш тизимининг муҳим таркибий қисми ҳам ҳисобланади.

Банкларнинг қимматли қоғозлар бозорида тутган ўрни турли давлатларда турличадир. АҚШда банкларнинг қимматли қоғозлар бозорида тўғридан-тўғри операцияларни амалга ошириши ва фонд биржаларига аъзо бўлиши тақиқланган. 1933 йилда қабул қилинган “Гласс-Стигол” қонунига мувофиқ тижорат банклари саноат компаниялари акциялари ва облигацияларини чиқаришни ташкил этишда қатнаша олмайди. Банклар ўз маблағларини саноат компаниялари акцияларига инвестиция қилиши ман этилган бўлиб, қарз олувчимижознинг тўловга ноқобиллиги билан боғлиқ бўлган йўқотишларнинг олдини олиш мақсадида қилинадиган инвестициялар бундан мустасно. Аммо ушбу тақиқ банклар томонидан катта ҳажмлардаги траст операцияларини бажариш (қимматли қоғозларни миждозларнинг топшириқлари бўйича бошқариш) билан қопланади, мазкур америкача ўзига хослик банклар саноат компаниялари акцияларига амалда эгалик қилишини кўзда тутаяди, қонун банкларга давлат қимматли қоғозлари, муниципал облигацияларни чиқариш, турли идоралар ва халқаро ташкилотлар томонидан амалга ошириладиган қарз мажбуриятларини ташкил этиш, шунингдек, миждозлар ҳисобидан ва уларнинг топширирига кўра қимматли қоғозларни сотиб олиш ҳамда сотиш бўйича айрим воситачилик (брокерлик) функцияларини бажариш учун рухсат беради.

Бир қанча давлатлар қонунчилигида (Япония, Буюк Британия, Канада, Франция) сўнгги йилларгача банкларга фонд биржалари ишида бевосита қатнашиш ман этилар эди. Бироқ ҳозирги пайтда ушбу мамлакатлар қонунчилигида банкларнинг биржаларда иштирок этиш имкониятини берадиган жиддий ўзгаришлар кузатилмоқда.

Бунинг акси сифатида қимматли қоғозлар билан амалга ошириладиган операцияларда банкларнинг фаол қатнашишига Германия мисол бўла олади, бу ерда фақат тижорат банкларига қимматли қоғозлар билан барча турдаги операцияларни амалга ошириш учун рухсат берилган. Германияда соф кўринишдаги брокерлик фирмалари йўқ. Одатда, инвестиция институтлари амалга оширадиган барча вазифаларни Германияда банклар бажаради. Бу ерда банклар энг кўп миқдорда облигациялар чиқаради, улар энг йирик

сармоядорлар ҳисобланади, давлат қимматли қоғозларининг андеррайтерлари сифатида чиқади. Банклар, шунингдек, мижозларнинг ҳисобидан ва уларнинг топширини бўйича ҳамда ўз шахсий ҳисобидан битимларни амалга оширар экан, фонд бозорида воситачилик операцияларини ҳам бажаради. Кўпгина ҳолларда айна шу банклар фонд биржалари аъзоларининг умумий таркибини шакллантиради.

Кўпгина банклар ўзларининг тадқиқот бўлимларига эга, улар мижозларнинг топшириқлари бўйича қимматли қоғозлар бозори даги вазиятни таҳлил қилади, биржа ва биржадан ташқари бозорлар қонъюнктурасини тадқиқ этади. Бунда иқтисодий, сиёсий ва бошқа ахборотлардан кенг миқёсда фойдаланади. Ушбу тадқиқотлар асосида инвестицион тактик ва стратегик маслаҳатларга мухтож бўлган кўп сонли мижозларнинг қонсалтинги амалга оширилади.

Мижозларнинг қимматли қоғозлари портфелини бошқариш бўйича банклар томонидан кўрсатиладиган хизматлар уларга катта даромад келтиради. Мижозларнинг ҳоҳиши бўйича уларнинг пуллари хавфли ёки нисбатан ишончли қимматли қоғозларга қўйилма қилинади. Бунда банклар ўзаро қаттиқ рақобатни бошдан кечиришига тўғри келади, чунки мижозлар бир йилнинг ўзида бир неча банкларга бундай операцияларни бажаришни топшириши, кейинчалик эса, маблағлари энг кўп самара берадиган битта банкни танлаб олишлари мумкин. Қимматли қоғозлар билан операцияларни амалга ошириш йилида уларни сақлаш ва уларга бўлган ҳуқуқ ҳисобини юритиш мақсадида банклар ўз депозитарийларини яратади. Улар бевосита банкларда (одатда, ерости хоналарда, мижозларнинг бойликлари сақланадиган махсус сейфлар турадиган омборларда) жойлашган. Банк депозитарийлари қимматли қоғозларни нақд ва нақд бўлмаган шаклларда, компьютер тизимларида электрон шаклдаги ёзувлар воситасида сақлайди. Банклар, шунингдек, қимматли қоғозлар учун ҳисоб–китоблар бўйича ихтисослаштирилган ташкилотлар вазифасини бажариши ҳам мумкин. Банклар томонидан инвестиция муассасаларининг таъсис этилиши алоҳида аҳамият касб этади, улар орқали қимматли қоғозлар бозорида биратўла бир неча йўналишлар бўйича иш олиб борилади.

Россия Федерациясида банклар қимматли қоғозлар билан ўз операцияларини амалга оширишда қисман чеклаб қўйилган. Масалан, Россия банклари хусусийлаштириладиган корхоналар акцияларини сотиб олувчи сифатида қатнашиш ҳуқуқига эга эмас, акциядорлик жамиятлари акцияларида ўз соф активларининг 5 фоиздан ортиғини қўя олмайдилар, ўз мулкида бирор акциядорлик жамияти акцияларининг 10 фоиздан ортиқ қисмига эга бўлиши мумкин эмас,

Ўзбекистонда фонд бозори яратила бошланиши билан фонд бозорининг аралаш "европача" модели мавжуд бўлиб, бунда банклар ҳам, нобанк ташкилотлар – инвестиция муассасалари ҳам тенг ҳуқуқларда ишлаши мумкин. Банклар амалда инвестиция муассасаларининг қимматли қоғозлар бозорида амалга оширадиган фаолиятининг қонунчиликда белгиланган маълум бир турини амалга ошириш учун тегишли лицензияга эга бўлиши керак.

Лицензиялаш қимматли қоғозлар бозорини тартибга солиш учун масъул бўлган орган томонидан амалга оширилади. Ўзбекистон тижорат банклари фонд бозорида операцияларининг барча турларини амалда мустақил равишда амалга ошириш ҳуқуқига эга бўлишига қарамасдан, улар буни ўзларининг шуъбалари, яъни бунинг учун махсус таъсис этилган инвестиция муассасалари орқали бажарадилар.

Катта миқдордаги пул ресурсларига эга бўлиб, ўз муассасалари орқали саноат компанияларига кириб борар экан, айнан банклар ўзларининг банк капиталини саноат капитали билан қўшиш ташаббускори – молиявий капитал деб аталувчи капиталнинг яратувчилари бўлди.

12.2. Тижорат банкларининг инвестиция портфелини шакллантириш ва уларни самарали бошқариш

Банклар - ўзига хос ноёб муассасалар бўлиб, амалда фонд бозорининг барча воситалари, акциялар, давлат қисқа муддатли облигациялари, депозит ва жамғарма сертификатлари, векселлар билан ишлашни ўзлаштириб олиб, бугунги кунда улар қимматли қоғозлар бозорида эмитентлар, сармоядорлар ва инвестиция муассасалари сифатида чиқмоқда. Демак, бундан кейин ҳам республика қимматли қоғозлар бозори ривожланиши билан банкларнинг бу соҳадаги мавқеи тобора кучайиб бораверади.

Тижорат банкларининг мамлакат қимматли қоғозлар бозорининг шаклланишига ортиб бораётган эътибори, миллий иқтисодиётнинг инвестицияларга бўлган тобора ўсиб боровчи эҳтиёжлари билан узвий бокликдир, чунки уларсиз ижтимоий ишлаб чиқаришни чуқур қайта куриш, экспорт салоҳиятини ўстириш ва аҳолининг турмуш даражасини ошириш мумкин эмас.

Банкларнинг қимматли қоғозлар бозорида фаоллашувининг муҳим омили – уларнинг устав ва айланма фондларига ўз қимматли қоғозлари эмиссияси асосида қўшимча ресурсларни жалб этишда эҳтиёжнинг кучайиб бораётганидир.

Нихоят, банклар учун қимматли қоғозларнинг самарали тўлов воситаси – гаров сифатидаги роли тобора ўсиб бораётгани катта аҳамиятга эга бўлиб, бу – ўтиш даврида айниқса долзарбдир.

Қимматли қоғозлар бозорида банкларнинг фаоллашувига сабаб бўлган энг муҳим шарт–шароитларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- Ўзбекистонда амал қилаётган қонунчилик бўйича тижорат банклари қимматли қоғозлар билан ҳар қандай турдаги операцияларни амалга оширишда қатнашишига йўл қўйилади;
- банкларнинг нисбатан барқарор молиявий аҳволи ва банк операцияларининг юқори даромадлилиги уларга банк хизматларининг янги турларини, хусусан қимматли қоғозлар билан амалга ошириладиган кўпгина операцияларни ўзлаштиришга катта молиявий ресурсларни ажратиш учун имкон беради;
- банкларда мавжуд бўлган техник, ахборот ва кадрлар салоҳияти, шуъба

банкларининг кенг тармоғи ва мижозлар базаси уларни қимматли қоғозлар бозорининг энг қобилиятли катнашчиларига айлантиради, банклар билан бошқа молиявий–иқтисодий муассасалар ўртасидаги кучайиб бораётган рақобат, кўпгина анъанавий банк хизматлари (кредитлаш, валюта – молиявий, агентлик операциялари)ни кўрсатишдан кўриладиган фойданинг пасайиб бориши, банкларнинг ўз фаоллиги диққат марказини қимматли қоғозлар бозори соҳасига кўчиришга мажбур қилмоқда.

«**Инвестиция**» сўзи латинча «invest» сўзидан олинган бўлиб, бу сўзнинг айнан таржимаси «қўйиш», «йўналтириш», «солиш» деган маъноларни англатади.

«**Инвестиция**» тушунчасининг мазмуни 1998 йил 24 декабрда қабул қилинган Ўзбекистон Республикасининг «Инвестицион фаолият тўғрисида»ги қонунда «Иқтисодий ва бошқа фаолият объектларига солинадиган моддий ва бошқа номоддий неъматлар ва уларга бўлган ҳуқуқлар» сифатида таърифланади.

Макроиқтисодий даражада инвестициялар деганда ишлаб чиқариш воситаларини такрор ишлаб чиқиришга, уй-жой фондиди, товар захираларини ўстириш ва шу кабиларга қилинган чиқимларнинг бир қисми, яъни янги ички маҳсулотнинг капиталини ўстиришга қаратилган ва жорий даврда ишлатилмаган қисмини тушунилади.

Микродаражада ва ишлаб чиқариш назариясида инвестициялар деганда, ялпи капитални, шу жумладан ишлаб чиқариш воситалари ва интеллектуал салоҳиятни такрор ишлаб чиқаришни ташкил қилиш жараёни назарда тутилади.

Юқорида таъкидлаб ўтилган фикрларни инобатга олган ҳолда инвестицияга қуйидагича таъриф берса мақсадга мувофиқ бўлади.

Инвестиция – бу шундай инструментки, унинг ёрдамида маблағларнинг қийматини сақлаб қолиши ёки кўпайтириш мақсадида маблағларни (ҳар қандай инструментга қўйиш) жойлаштириш ва даромад олишдир.

Инвестициялар, аниқроғи банк инвестицияларининг турларини объект бўйича, муддати бўйича, қўйилмалар мақсадлари бўйича таснифлаш мумкин:

Объект бўйича:

- а) қимматли қоғозлар;
- б) пайлар ва улиш қўшиб қатнашиш;
- в) коллекцияларга ва қимматли металларга;
- г) кўчмас мулкка ва ўзоқ муддатли мулккий ҳуқуқларга.

Муддати бўйича:

- а) қисқа муддатли (1 йилгача);
- б) ўрта муддатли (1 йилдан 5 йилгача);
- в) ўзоқ муддатли (5 йилдан ортиқ) инвестициялар.

Қўйилмалар мақсадлари бўйича:

а) тўғридан-тўғри инвестициялар - инвестиция объект-ларини бевосита бошқаришни таъминлашга қаратилган бўлади;

б) портфел инвестициялар - даромад олиш мақсадида қимматли қоғозларнинг курси ошиши ҳисобига ва дивиденд олиш учун қимматли қоғозлар портфелига ва бошқа активларга қўйилмаларни қўйиш.

Банк инвестиция турларидан ва банкнинг стратегик мақсадларидан келиб чиққан ҳолда ўзининг инвестицион операцияларини олиб боради. Тижорат банклари инвестиция операцияларининг мақсадлари кўп бўлиб, асосийлари сифатида қуйидагиларни кўрсатиш мумкин:

- а) банкнинг даромад базасини кенгайтириш ва диверсификация қилишга;
- б) молиявий барқарорликни ошириш ва банк фаолиятини кенгайтириш ҳисобига рискларни камайтириш;
- в) банк ликвидлилигини таъминлаш;
- г) молия бозорида банк иштирокини таъминлаш;
- д) ресурс базасини ва мижозлар сонини ошириш.

Банк инвестиция операцияларининг яшириш мақсади одатда банкнинг таъсир доирасини кенгайтиришга ҳамда уни соф банк фаолияти чегарасидан чиқаришга қаратилган бўлади. Фоиз келтирмайдиган пул маблағларини активлардаги улушини камайтириш ва нақд пул маблағлари сингари ликвид ҳисобланган, бироқ даромад келтирувчи қисқа муддатли инвестиция портфелларини ташкил қилиш банкнинг муҳим мақсадларидан ҳисобланади.

Таянч иборалар

Инвестиция, инвестицион портфель, инвестиция операцияларининг объектлари, инвестиция операцияларининг субъектлари, кўчмас мулк, пай ва қўйилмалар, молия бозори.

Назорат учун саволлар

1. Инвестиция нима?
2. Тижорат банкларининг инвестицион портфели деганда нимани тушунаси?
3. Инвестициялар муддати бўйича қандай туркумланади?
4. Тижорат банклари инвестицияларининг объекти бўйича туркумларини санаб беринг.
5. Қўйилиш мақсади бўйича инвестициялар қандай туркумланади?

Тавсия этилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
2. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.
3. Абдуллаева Ш.З., Сафарова З.Б Тижорат банклари молиявий ресурсларини бошқариш. -Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2008.
4. Худойбердиев З.Я., Хомитов К.З. Банк менежменти. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 161 б.
5. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: Учебное пособие. / Афанасьева О.Н., Корниенко. С.Л., под ред. засл. деятеля науки РФ, д.э.н., проф. О.И. Лаврушина. - 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.

6. Сборник задач по банковскому делу: Банковский менеджмент: Учебное пособие.: В 2-хч.: Ч. 2. - 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. Валенцевой. Н. И – М.: Финансы и статистика, 2005. - 264с.
7. Купчинский В.А., Улинич А.С. Система управления ресурсами банка. - М.: Экзамен, 2000г.
8. Роджер Муэрс. Эффективное управление Пер. с англ. Серия Маркетинг и менеджмент в России и зарубежом. – М.: Фипресс, 1998г.
9. Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками. – СПб.: Питер, 2004. – 240с. 2 экз.
10. Стародубцева. Е. Б. Банковские операции: Учебное пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 128 с.
11. Стародубцева. Е. Б. Основы банковского дела: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 256 с.
12. Банковские дело: учебник / Лаврушин.О.И., Мамонова.И.Д., Валенцева. Н. И. и др.; под-ред. засл. деят. науки РФ, д.э.н., проф. Лаврушина О. И. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2005. - 768 с. – 2 экз.

13-боб ТИЖОРАТ БАНКЛАРИ ЛИКВИДЛИЛИГИ ВА УНИ БОШҚАРИШ

13.1. Тижорат банклари ликвидлигини бошқариш назариялари

Тижорат банклари бажарадиган асосий операция турлари -бу уларнинг актив ва пассив операциялари бўлиб, банк ҳуқуқий ва жисмоний шахсларнинг эҳтиёжидан ортиқча бўлган пул маблағларини ўзида йиғиш ва уларни пул маблағлари зарур бўлган мижозлар ўртасида тўғри ва самарали жойлаштириш асосида юқорироқ фоизлар олиш йўли билан банкнинг умумий даромадини таъминлаш ва фойда олиш мақсадида инвестиция қилишни амалга оширишдан иборат,

Нақд пулларга талаб ва тушумларнинг ноаниқлиги ҳолатида операцион фаолиятни юритиш учун банкка ликвид шаклидаги маблағлар, активлар зарур бўлади. Бу активлар рисксиз ёки кичик риск билан нақд пулга тезда айлантирилиши мумкин бўлган активлардир.

Шундай қилиб, банк ликвидлиги деб, ўз активларини нақд пул сифатида ишлатиш ёки уларнинг номинал қийматини сақлаб қолган ҳолда тезда пул маблағларига айлантириш йўли билан мавжуд молиявий мажбуриятларни қоплай олиш қобилиятига айтилади.

Алоҳида олинган тижорат банки учун зарур ликвид маблағлар миқдори умумий кўйилмалар ва кредит ресурсларига талаб суммасига боғлиқ. Бу эса ўз навбатида иқтисодиёт ҳолатига (доимо бўлиб турадиган ўзгаришлар тасодифийлик, мавсумийлик) боғлиқ.

Уларни қисқа бўлса-да, батафсилроқ кўриб чиқайлик:

Иқтисодиётни ривожлантиришнинг мақсадли йўналтиришга, ижобий ўзгаришларга эришишга Ўзбекистоннинг ҳозирги иқтисодий ҳолати, бозор муносабатларига ўтиш муносабати билан банк, молия, пул-кредит соҳасидаги сиёсатни мукамал ишдаб чиқиш ва амалга ошириш киради.

Мавсумий ўзгаришларга асосан қишлоқ хўжалиги фаолияти билан боғлиқ ўзгаришлар киради. Қишлоқ хўжалиги корхоналарининг фаолиятини олиб боришида мавжуд хусусиятлар жойлардаги тижорат банкларида кўз ойларида кўп миқдорда жамғармалар жалб қилишга имконият туғилса, қиш ва баҳор ойларида бошлаб бу корхоналарда банкнинг кредит ресурсларига талаб ортади.

Циклик (даврий) ўзгаришларга иқтисодий фазалар билан боғлиқ ўзгаришлар (ривожланиш, инқироз, пасайиш...) киради.

Ўзоқ муддатли тебранишлар бир неча иқтисодий даврларни ўз ичига олиб, истъемол, жамғариш ва инвестициядаги силжишларнинг натижаси ҳисобланади.

Банк ликвидлигига бундан бошқа омиллар ҳам таъсир этади. Шунинг учун тижорат банклари фаолиятида ҳисоб-китоб, режалаштириш ва бошқариш билан боғлиқ фаолиятлар банк ишининг муҳим йўналишларидандир.

Хулоса қилиб айтганда, тижорат банки ликвидлиги ўзгаришига қуйидаги асосий омиллар таъсир этишини таъкидлаш мумкин:

- қўйилмаларнинг ошиши ёки камайиши ҳисобига маблағларнинг ошиши ёки камайиши;
- кредит ёки инвестицияларнинг ошиши ёки камайиши натижасида банк маблағларининг ўзгариши;
- қўйилмаларнинг ошиши ёки камайиши натижасида банкнинг мажбурий резервларини ўзгариши;
- банкларда ликвидлик резервининг мавжудлиги ва бошқалар.

Бу омиллар асосида банк ликвидлигини бошқариш назарияси ва амалиёти ривожланиб борган.

Банк ликвидлиги бошқариш назарияси

Ликвидликни бошқариш назарияси тижорат банкларининг ташкил топиши ва ривожланиши билан бир вақтда пайдо бўлган ва ривожланиб борган. Дастлаб банк ликвидлиги муомаласига иккита назарий ёндашув мавжуд бўлган.

Биринчи ёндашув бўйича банк активлари миқдори, тузилиши ва муддатлари пасивлари билан (тузилиши билан) мос тушиши лозим эди. Бу эса тижорат банклари томонидан ўз ликвид маблағларидан фаол фойдаланишига имкон бермас эди. Бу назария асосида банкнинг олтин қойдаси ишлаб чиқилган эди. Унга қўра банкнинг талаблари миқдори ва муддати унинг мажбуриятлари миқдори ва муддатига тенг бўлиши зарур эди.

Иккинчи ёндашувда эса актив ва пасивларнинг реал ҳаётга мос келмаслиги асос қилиб олинганди. Чунки, катта энг мустаҳкам ва йирик банк ҳам молия-кредит сиёсатидаги ўзгаришлар, иқтисодий кризислар ва бошқа ўзгаришлардан кафолатланмагандир. Бундай ўзгаришлар айниқса бозор иқтисодиётига ўтиш йўлидан бораётган давлатларга хосдир.

Кўрсатиб ўтилган ва бошқа қийинчиликларни бартараф қилиш ва маълум миқдордаги банк ликвидлигини таъминлаш банк раҳбариятини олдида турган энг муҳим вазифалардан ҳисобланади. Буни таъминлаш зарурияти баланс тузилмасини бошқариш, яъни тижорат банклари активлари ва пасивларни самарали бошқаришни келтириб чиқаради.

Эволюцион ўзгаришлар натижасида ликвидлик муаммосига иккинчи ёндашув икки асосий йўналиш бўйича ривожлана борган:

Бу назария тижорат банкларининг активлари ва пасивлари-ни бошқариш назарияларидир.

Активларни бошқариш назарияси

Бу назария учта услубий тасдиққа асосланади:

Биринчиси - тижорат банки маблағларини қисқа муддатли ссудаларга берганда (вақтида тўланадиган) ликвидлиги сақланади. Бу қоида баъзи бир ғарб давлатлари қонунларида ўз аксини топса ҳам, фақатгина нормал ривожланувчи

иктисодиётда тўғридир, лекин иктисодий амалиётга бу йўналиш «иккинчи даражали резервлар» номини олган.

Учинчи - агар кредитни тўлаш графигининг асоси қилиб, миждознинг келгуси даврда оладиган даромадларининг тушиш графиги олинса, тижорат банки ликвидлилигини режалаштириш мумкин. Демак, банк ликвидлигига кредит ва инвестицияларнинг тўлаш муддатини, таркибини ўзгартириш орқали таъсир этиш мумкин. Амалиётда бу қоида инвестиция портфелини поғонали бошқаришда ўз аксини топган. Даромад ва харажатларни бошқаришда самарали поғонали бошқариш назарийда диверсификация қилиш номини олган.

Пассивларни бошқариш назарияси

У қуйидаги қоидаларга асосланади:

Биринчиси - тижорат банкларининг ликвидлилиги муаммосини ҳал қилишга капитал бозоридан пул маблағларини жалб этиш орқали эришиш мумкин. Бу қоида ғарб давлатлари амалиётида ўз тасдиғини ва амалий қўлланмасини топган.

Иккинчиси - тижорат банки ўз ликвидлилигини Федерал Резерв Тизими, банк-корреспондент, евровалюта бозоридаги ссудаларга мурожаат этиш йўли билан таъминлаши мумкин.

Тижорат банклари ликвидлилиги назарияларини амалиётда қўллаётганда, актив ва пассивларни бошқарганда доимо даромадлилик, ликвидлилик ва тўловлилик ўртасидаги мувозанатни сақлашлари лозим.

Ликвидлиликни таъминлай олмаган банклар тўловга лаёқатсиз бўлиб қолишлари, натижада эса банкротликка учрашлари мумкин. Шунинг учун ҳам тижорат банклари ликвидлилигини бошқариш муаммоси жаҳон банк иши амалиётида биринчи ўринда турадиган муаммолардандир.

Ликвид маблағларга бўлган эҳтиёж банк ссудалари ва депозитларининг ҳарактери билан белгиланади. Ссуда танлови пул маблағлари миқдорига ҳам боғлиқ. Ўз навбатида депозитларни жалб этиш банкнинг инвестицион имкониятларига боғлиқ. Бу омилларнинг ҳаммаси тижорат банки портфелини бошқариш деб аталувчи ўзаро боғлиқ ва ягона тижорат банклари ликвидликларини бошқариш стратегиясида ўз аксини топган.

13.2. Банк баланси ликвидлилиги ва унинг моҳияти

Тижорат банклари пайдо булиши билан уларнинг ликвидлигини давлат томонидан бошқариш муаммоси юзага келди. Чунки банк тизимидаги ноликвидлик макроиктисодий сиёсатнинг барқарорлигини таъминлашга салбий таъсир кўрсатади. Бозор муносабатларига ўтиш шароитида муаммонинг долзарблиги янада ошади, чунки ўтказилаётган ислохотлар муваффақиятининг бош омилларидан бири банк тизимининг ишончли фаолият кўрсатишидир.

Маълумки, тижорат банклари кундалик фаолиятларида қуйидаги ўзаро боғлиқ муаммоларни ҳал этиб боришлари лозим:

- а) ўз операцияларининг фойдалилигига эришиш;
- б) ликвидликнинг зарур даражасини сақлаб туриш;
- в) тўловга лаёқатлиликнинг зарур даражасини сақлаб туриш.

Бироқ шуни қайд этиш зарурки, банкнинг даромадлилиги ва ликвидлиги тескари мутаносиб кўрсаткичлардир. Юқори ликвидликни таъминлаш банкнинг юқори даромадлилигига эришишга қарама-қарши, чунки ликвид активлар ноликвидларга нисбатан кам фоиз келтиради. Бошқа томондан энг кўп фойдага эришиш йўлида фаол сиёсат олиб бораётган банклар ликвидлик активларини рухсат этилган энг кичик даражада сақлаб туришга ҳаракат қиладилар. Ликвидлик ва даромадлилик ўртасидаги бундай боғланиш банк сиёсати номувофиқ олиб борилган тақдирда, юқори ликвидлик ҳолатида банкнинг норентабеллилиги ёки ликвидликнинг жуда паст даражасидир. Бу ҳол банкни юқори даромад олишига олиб келиши ва унинг банкротлигини ҳам келтириб чиқариши мумкин. Демак, ликвидлик ва фойдалиликни оптимал боғлаб шакллантириш учун банклар ушбу кўрсаткичларни биргаликда таҳлил қилиб боришлари лозим.

Тижорат банклари пайдо булиши билан уларнинг ликвидлигини давлат томонидан бошқариш муаммоси юзага келди. Чунки банк тизимидаги ноликвидлик макроиқтисодий сиёсатнинг барқарорлигини таъминлашга салбий таъсир кўрсатади. Бозор муносабатларига ўтиш шароитида муаммонинг долзарблиги янада ошади, чунки ўтказилаётган ислохотлар муваффақиятининг бош омилларидан бири банк тизимининг ишончли фаолият кўрсатишидир.

Тўлов қобилияти - бу бирмунча кенгроқ бўлиб у фақатгина активларни тезда пулга айлантириш имкониятларини эмас, балки тижорат банкининг ўз кредиторлари - омонатчилар, банклар ва давлат олдидаги кредит ва бошқа пул характеридаги операцияларидан келиб чиқадиган ўз тўлов мажбуриятларини ўз вақтида ва тўлалигича бажариш қобилиятини ҳам ўз ичига олади. Шундай қилиб, ликвидлик тўлов қобилиятининг зарур ва мажбурий шarti сифатида майдонга чиқади. Унинг бажарилиши устидан назоратни фақатгина юридик ёки жисмоний шахснинг ўзигина эмас, балки муайян ташқи назорат органи ҳам ўз зиммасига олади.

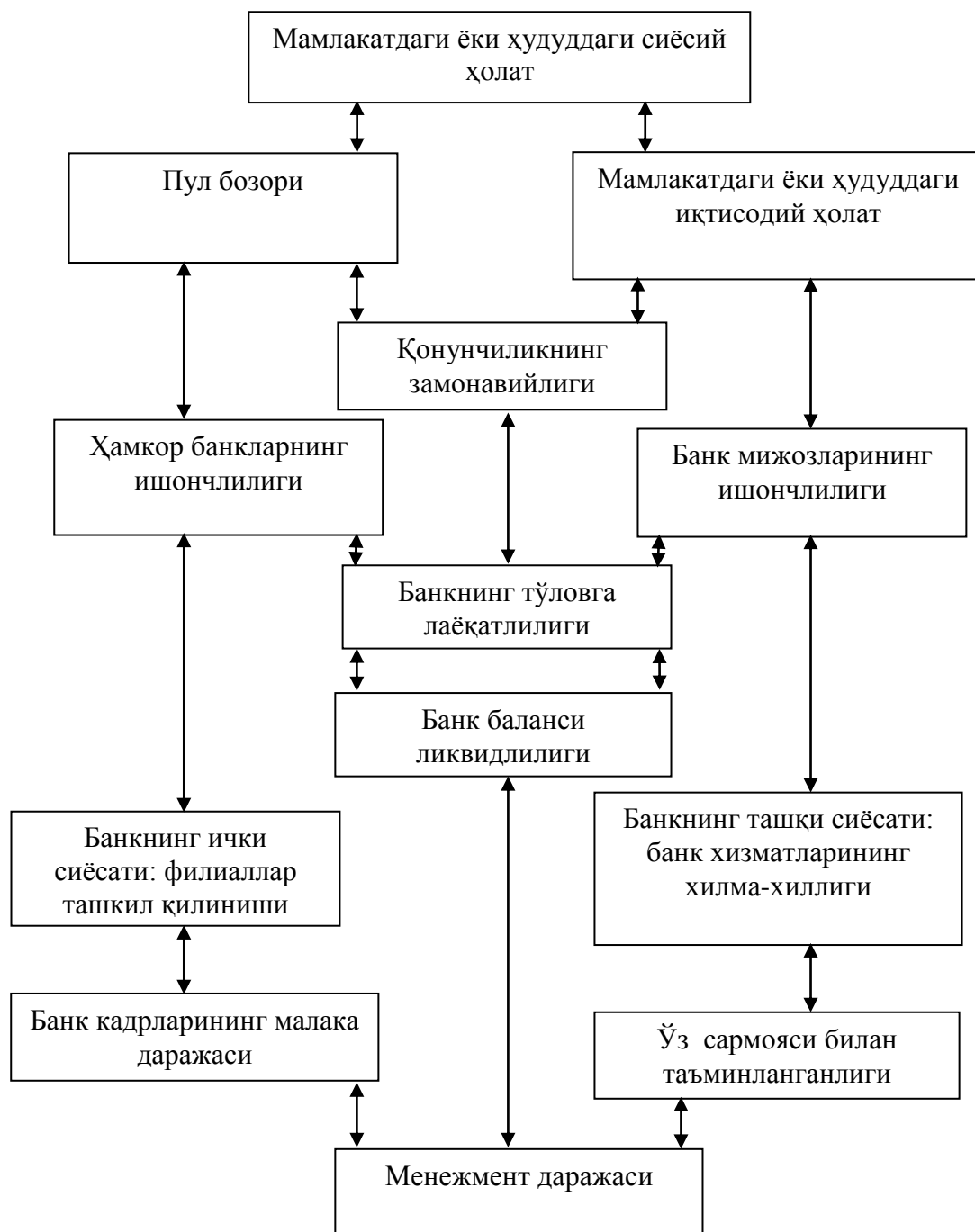
Тижорат банкининг ликвидлиги унинг пассив бўйича пул шаклидаги ўз мажбуриятларини ўз вақтида бажарилишини таъминлаш қобилиятидир. Банкнинг ликвидлиги банк балансининг актив ва пассивларини баланслаштирилганлик даражаси, банк томонидан жойлаштирилган активлар ва жалб қилинган пассивларнинг муддати бўйича ўзаро мослик даражаси билан белгиланади.

Банк ликвидлигининг меъерлари одатда баланс активларининг турли моддаларини пассивларнинг жами суммасига ёки маълум моддаларига, ёки аксинча пассивларнинг активларга бўлган нисбати сифатида ўрнатилади.

Банкнинг тўлов қобилиятига унинг ўз мажбуриятлари бўйича зарур суммада жавоб бера олиш қобилияти, деб таъриф берилади.

Оқим сифатида ликвидлик муайян муддат учун ёки келгуси давр учун баҳоланади. Бунда ликвидлилик заҳира нуқтаи-назаридан жуда тор ёндашув деб баҳоланади. Ликвидлиликни оқим сифатида кўриб чиқиш жараёнида камроқ ликвидликка эга активларни кўпроқ ликвидликка эга бўлган активларга айланишини таъминлаш имкониятларига, шунингдек қўшимча маблағларни, шу жумладан қарз маблағларни жалб қилишга алоҳида эътибор берилади.

Шундай қилиб ликвидликни фақатгина оқим сифатида баҳолаш эмас, балки ликвидликни прогноз сифатида баҳолаш ҳам муҳим аҳамиятга эга бўлади.



13.1-расм. Банкни тўловга лаёқатлилиги ва ликвидлигига таъсир қилувчи омиллар⁷.

Ўзининг лаҳзали ликвидлигини таъминлаш учун етарли ликвид активлари заҳираларига эга бўлган банк вақт ўтиши билан, яъни мажбуриятлар оқимининг ликвид активларига жойлаштирилган қўйилмалар трансформация оқимидан ортиб кетиши оқибатида ўз ликвидлигини йўқотиши мумкин. Ликвидлик - прогнозни баҳолаш муаммоли масала ҳисобланади, чунки у

⁷ Панова Л. Ликвидность и платежеспособность коммерческих банков. М.: Ф и С. 2002г.

банкнинг актив операциялари хавф-хатари (риски)ни баҳолаш билан боғлиқ. Ўзбекистон амалиётида бу мақсад учун Ўзбекистон Республикаси Марказий банки томонидан чиқарилган банк назорати бўйича меъерий ҳужжатларига асосан тижорат банклари томонидан ҳисобланадиган иқтисодий меъерлар хизмат қилади.

13.3. Банк ликвидлигини аниқлаш кўрсаткичлари

Банклар ликвидликни таъминлаш заруратини тушуниб олишлари ва тегишли сиёсат юргизишлари мақсадга мувофиқ бўлади. Шу нуқтаи назардан биз «банк ликвидлиги» нима эканлигини англаб олишимиз лозим. Ликвидлик атамаси (лотинча - liquidus-оқувчан суюклик) сотиш, активларни пул маблағларига айлантиришнинг амалга оширилишини, яъни банкнинг Марказий банк ёки вакил банклардан нақд пул маблағларини оқилона нархда сотиб олиш, ликвид активларини сотиш имконияти ва ҳакозоларни англатади.

Кўпинча банк ликвидлиги ва банкнинг тўловга лаёқатлилиги атамаларида адаштириш ҳоллари учрайди. Тўловга лаёқатлилик ликвидликка нисбатан кенгроқ тушунча бўлиб, банк зарур муддатларда кредиторлар-омонатчилар, банклар, давлат олдидаги мажбуриятларини тўла суммада бажара олиш лаёқатини билдиради. Амалда айнан ноликвидлик банкларнинг тўловга лаёқатсизлигини асосий сабаби бўлиб, уларни банкротликка ва банк тизимининг беқарорлигига олиб келади.

Бундан келиб чиқувчи қонуният шуки, банкнинг барқарор фаолият юритишида ликвидлик - биринчи омил, тўловга лаёқатлилик - иккинчи омил ҳисобланади. Бошқача айтганда, ликвидлик банк фаолиятининг асосий хусусияти бўлиб, унинг ишончлилигини кўрсатади.

Тижорат банкининг ликвидлиги унинг баланс тузилмаси бўйича белгиланиб, унда активлар пасивга доир муддатли мажбуриятларни қоплаш учун ўз қийматини туширмаган ҳолда йўқотишларсиз пул маблағларига айлантирилиши лозим.

Банк ликвидлигини таҳлил қилиш масаласи банк назорати бўйича Базел битимида аниқса, чуқур кўриб чиқилган. Ушбу битимга мувофиқ ликвидликни таҳлил қилиш банкнинг ўз мажбуриятларини муддатида ва зарар кўрмаган ҳолда бажариш зарурати юзага келади. Мажбурият бажарилмаган тақдирда банк ўз обрўсини йўқотади ва бу ҳам банкни банкротликка олиб келиши мумкин. Ликвидликни таъминлашнинг энг оддий усули банкнинг бир қисм активларини ликвид шаклида, масалан, нақд пул, Марказий банк ва бошқа банклардаги вакиллик ҳисоб варағидаги қолдиқлар, давлат қисқа муддатли облигациялари (ДҚМО) шаклида сақлаш ҳисобланади.

Банклар ликвидликнинг ўзгаришига таъсир қилувчи омилларни ҳисобга олган ҳолда ликвид активларининг зарур миқдорини белгилаб олишлари лозим. Мазкур омилларга қуйидагилар киради:

1) Омонатларнинг кўпайиши ёки камайишига кўра маблағларга эга бўлиш ёки уларни йўқотиш; банк жалб қилинган маблағлар бўйича мажбуриятларни яқинда бажариши лозим, бу омонатлар ва бошқа пасивларнинг муддатлари

билан боғлиқ ҳамда банкда қоладиган депозитлар миқдорини (асосий депозитлар) ҳисобварақдан олинадиган ёки дарҳол тўланадиган депозитлар ва бошқа пасивлар («учувчан маблағлар») билан қиёслаган ҳолда таҳлил қилишни кўзда тутди;

2) Омонатлар суммасининг ўсиши ёки қисқаришига мувофиқ мажбурий захиралар меъёрий миқдорининг кўпайиши ёки камайиши ҳам ликвидликка бевосита таъсир кўрсатади, чунки мажбурий захиралар меъёрини бажаришга йўналтирилган маблағлар ликвид активларнинг асосий шаклларида бири ҳисобланади;

3) Ссудалар ва инвестициялар суммасининг ошиши ёки камайишига кўра маблағлар оқиб кўпайиши ёки пасайиши; ушбу омилнинг таъсири шундан иборатки, ссудалар ва инвестициялар миқдорининг ҳар бир ошиши ликвид активлар улушини камайтиради, чунки инвестициялар узок муддатга асосланган.

Республикада тижорат банклари ликвидлиги ва тўлов қобилиятини бошқаришнинг асосий усули улар томонидан Ўзбекистон Республикаси Марказий банки ўрнатган иқтисодий меъерларга риоя этиш ҳисобланади.

Тижорат банкларининг барқарорлик даражасини экзоген ва эндоген факторлар орқали аниқланади. Банкларнинг кенг кўламда банкротликка учраши экзоген факторларга тўғри келади. Бу - мамлакат ёки ҳудуддаги сиёсий ҳолат, умумиқтисодий ҳолат, молия бозоридаги аҳвол, ҳамкор-банкларнинг ишончлилиги, банк миқдорларининг ишончлилиги. Агарда экзоген факторларнинг таъсири барқарор бўлса, у ҳолда банкнинг ҳолати эндоген факторларда аниқланади. Булар: банк стратегияси, ўз капитал маблағлари билан таъминланганлиги, кадрлар малакасининг даражаси, менежмент даражаси ва унинг ички сиёсати.

Тижорат банкларининг молиявий барқарорлигига таъсир кўрсатувчи алоҳида факторлар таъсир даражасининг ўзгариши.

Риск даражаси фоизларда шундай аниқланадики, бунда рискнинг умумий суммаси 100% га тенг бўлсин. Мисол учун, сиёсий барқарорсизликнинг банкротликка таъсири 40%, ижтимоий-иқтисодий барқарорсизлик - 35%, молия бозорининг ҳолати - 20%, эндоген факторларнинг таъсири - 5%. Тадқиқотнинг шу йўсинда қўйилишидан, биз банкротликни келтириб чиқарувчи ҳар бир факторнинг аниқ таъсир даражасини билиб оламиз. Сиёсий барқарорликнинг ҳукм суриши - банк хизмат кўрсатиш бозорининг ривожланишида муҳим ва самарали шарт-шароит ҳисобланади.

Ўз капиталини жуда паст малака билан бошқарилиши - тижорат банкларининг банкротлигини келтириб чиқарувчи энг кенг тарқалган сабаблардан бири деб ҳисоблаймиз.

Ўз капиталини шакллантириш манбалари: акция чиқариш, ундирилмаган қарзларни қоплаш учун захираларни ошириш, банк фойдасидан оқилона фойдаланиш ва банкнинг балансдан ташқари фаолияти.

Банкнинг молиявий аҳволини тузатиш ва унинг иқтисодий барқарорлигини яхшилаш учун қуйидаги тадбирларни амалга ошириш лозим деб ҳисоблаймиз:

1. Банк сармоядорларини имкониятларини кўриб чиқиш ва йил охирига қадар банкнинг устав капиталини эълон қилинган микдорга етказишни таъминлаш.

2. Муддати ўтган қарзларни қайтариш учун тегишли тадбир асосида чоралар кўриш ва қайтиши мавҳум бўлган кредитлар учун заҳираларни белгиланган меъёрга етказилишини таъминлаш.

3. Банкнинг активларини даромад келтирмайдиган қисмини камайтириш ва ўз навбатида даромадлиқ имкониятини ошириш учун актив маблағларни асосан таваккалчилик даражаси кам бўлган ДҚМО бозорига йуналтириш.

4. Банк бўлимларини ташкил этиш ва биноларини қуриш бўйича амалга оширилган капитал харажатларни банкнинг норентабел бўлимларининг бино ва иншоотларини, банкнинг асосий фаолиятида муҳим бўлмаган воситаларни сотиш орқали қоплаш.

5. Банк ссудалари бўйича муддати ўтган фоизларни тўлиқ қайтариб олиб, шу суммани банкнинг муддатсиз депозитлардаги мажбуриятларга ишлатиш учун банкнинг вакиллик варақасида сақлаб туриш.

6. Банк маъмуриятига, транспортга, иш ҳақи ва шу билан биргаликда унга тенглаштирилган харажатларни банк даромадлигига боғлиқ равишда ҳисоблаш.

7. Банкнинг активларини маркетинг тадқиқотларига боғлиқ равишда тақсимлашни йўлга қўйиш.

Хулоса қилиб шуни кўрсатишимиз мумкинки, банкларнинг банкротликка учраш қўйидаги энг асосий ҳолатларда рўй бериши мумкин: ссудаларнинг қайтмаслиги ва бошқа активлар қийматининг йўқотилиши, ликвид маблағларнинг минимум даражадалигии ва асосий фаолиятдан кўриладиган зарарлар шунингдек, ушбу зарарларни омонатчилар ва миждозлар маблағлари ҳисобидан қоплаш. Бундан ташқари, банк мажбуриятларининг активларга нисбатан ортиб кетиши, қимматли қоғозлар қийматининг тушиб кетиши. Бунга мисол, 1930-1933 йиллардаги дунё мамлакатларида тижорат банкларининг ёппасига банкротликка учрашининг асосий сабабларидан бири, банк облигацияларининг бозор нархининг кескин тушиб кетиши ва бунинг натижасида аҳолининг ўз омонатларини қайтариб олиши бўлган. Бундай вазият банк кризиси ёки саросималик деб аталади.

Банк ликвидликнинг ўзгаришига таъсир қилувчи омилларни ҳисобга олган ҳолда ликвидли активларга зарур микдорини белгилаб олишлари шарт. Мазкур омилларга қўйидагилар киради:

1) Омонатчиларнинг кўпайиши ёки камайишига кўра маблағларга эга бўлиш ёки уларни йўқотиш банк жалб қилинган маблғлар бўйича мажбуриятларни яқин муддатларда бажариши лозим, бу омонатлар ва бошқа пассивларнинг муддатлари билан боғлиқ, ҳамда банкда қоладиган депозитлар микдорини (асосий депонентлар) ҳисоб варақдан олинадиган ёки дарҳол

тўланадиган депозитлар ва бошқа пасивлар билан қиёсланган ҳолда таҳлил қилиш керак;

2) омонатлар суммасининг ўсиши ёки қисқаришига мувофиқ мажбурий захиралар меъёрий миқдорининг кўпайиши ёки камайиши ҳам ликвидликка бевосита таъсир кўрсатади.

3) ссудалар ва инвестициялар суммасининг ошиши ёки камайишига кўра маблағлар оқиб келишининг кўпайиши ёки пасайиши. Ушбу омилнинг таъсири шундан иборатки, инвестициялар миқдорининг ошиши ликвидлиги активлар улушини камайтиради, чунки инвестициялар узоқ муддатга асосланган.

Республикада тижорат банклари ликвидлиги ва тўлов қобилиятини бошқаришнинг асосий усули улар томонидан Ўзбекистон Республикаси Марказий банки ўрнатган иқтисодий меъерларга риоя этиш ҳисобланади.

13.4. Банкнинг ликвидли захираларини бошқариш стратегияси

Ликвидлик банк портфелини, яъни активлар ва пасивларни бошқаришга боғлиқ бўлиб, у банклар фаолиятининг барқарорлиги ва ишончилигини таъминловчи ликвидлик, фойдалилик ва тўловга лаёқатлилиikka эришишни кўзда тутди. Портфелни бошқариш таваккалчилик даражасини ҳисобга олган ҳолда доимий равишда мувозанатлаш зарурати билан боғлиқ. Шу маънода активларни таваккалчилик даражаси бўйича таснифлашнинг аҳамияти катта. Ўзбекистонда тижорат банкларининг ликвидлигини баҳолаш учун активлар, банк қўйилмалари ва улар қийматининг бир қисми йўқотилиши таваккалчилиги даражасига кўра тўртта гуруҳга бўлинади. Юқорида баён қилинганлардан келиб чиқиб ва актив операциялар таваккалчилиги омилни ҳисобга олган ҳолда шуни қайд этиш зарурки, 1 гуруҳ активлари бирламчи захира банк активларига киради. Бирламчи захираларни бошқариш уларни банкнинг қарз мажбуриятларни ўз муддатида ижро этиш учун етарли бўлган миқдорда сақлаб туришдан иборат.

Кейинги гуруҳ активларининг таваккалчилик даражаси кичик ва кам даромадли, бироқ уларнинг ликвидлик даражаси етарли даражада юқори ва озгина кечикиш билан ҳамда ўз қийматини озгина йўқотган ҳолда пул маблағларига айлантирилиши мумкин. Ушбу гуруҳ активларининг вазифаси мажбурий захиралар даражаси пасайганда бирламчи захираларни тўлдириш манбаи бўлиб хизмат қилишидир.

III гуруҳга юқори даромадли, шунингдек, таваккалчилиги катта ва кам ликвидлиги активлар киради. Охириги гуруҳ кичик, бироқ энг даромадли активлардир. Банк бўш биноларни ижарага бериш ёки асбоб-ускуналарни сотишдан даромад олиши мумкин. Ликвидликни сифатли баҳолаш, банкнинг молиявий аҳволини таҳлил ва назорат қилиш учун коэффицентлар услубидан фойдаланилади. У деярли барча давлатларда қўлланилади, бироқ меъёрий қийматлари турлича бўлиши мумкин. Банк назорати бўйича Базель қўмитаси ликвидликни таҳлил қилишнинг қўйидаги тамойилларини таклиф этади. Уларга мувофиқ ликвидликнинг олти коэффицентлари мавжуд. Дастлабки

икки коэффицент Марказий банк талаблари бажарилишини назорат қилиш учун, қолган тўрттаси ликвидлик билан боғлиқ аҳволнинг йўналишларини таҳлил этиш учун ҳисоб-китоб қилинади.

1. Накд пул захираларига доир талабларга риоя қилиш коэффиценти. Базель битими махражда ликвидликнинг зарур даражасини, суръатда эса банкнинг муайян санадаги нақд пул захираларини кўрсатишни таклиф этади. Агар ушбу коэффицент қиймати бирга тенг бўлса, Марказий банк талаблари қатъий бажарилаётган бўлади. Агар кўрсаткич бирдан кам бўлса, банкда ликвидликнинг етишмаслиги ёки тескари вазият бўлиши мумкин.

2. Ликвид активларга доир талабларга риоя қилиш коэффиценти. Унинг махражида ликвидликнинг талаб этиладиган даражасини қўйиш, суръатда эса ликвид активларнинг муайян санадаги амалий микдорини кўрсатиш зарур. Тушунтириш олдинги коэффицентдаги каби.

3. Кредитлар-депозитлар. Мазкур коэффицент ликвидлик билан боғлиқ ишларнинг аҳволини кўрсатади ва унинг кичик қиймати ликвидлик етарли даражада эканлигидан далолат беради.

4. Айланма маблағлари/активлар;

5. Айланма маблағлари/депозитлар;

6. Айланма маблағлар/депозитлар+қарз маблағлари.

4-коэффицент банкнинг барча активларидаги ликвид активлар улушини кўрсатади. Кейинги коэффицент ликвид активлари билан қопланган депозитлар улушини аниқлайди. 6-коэффицент айланма маблағларнинг депозитлар ва қарз маблағларига нисбатини кўрсатади. Мазкур уч коэффицент муайян санадаги ликвидликни аниқлайди. Уларнинг қиймати канча катта бўлса, банклардаги ликвидлик даражаси шунча юқори бўлади. Ликвидлик коэффицентлари таҳлил максадига кўра фарқланиши мумкин. Иқтисодий адабиётларда ликвидликнинг қўйидаги умумий формуласи берилади:

Ликвидлик коэффиценти = ликвид активлар / жалб этилган маблағлар;

Ушбу коэффицентни муддатлар бўйича бўлиб чиқиш мумкин, масалан, қисқа муддатли ликвидлик коэффиценти (ҚМК) ва ўрта муддатли коэффиценти (УМК):

$$Кмк = (Касса+Ностро \text{ х/в бўйича қолдиқлар} + ДҚМО) / (Жорий \text{ ва жамғарма х/в} + \text{ қисқа муддатли депозитлар});$$

$$УМК = (Қоплаш муддати 1 дан 5 йилгача бўлган қимматли қоғозлар \text{ ва ссудалар}) / (Қоплаш муддати 1 дан 5 йилгача бўлган депозитлар \text{ ва заёмлар});$$

Банкнинг қисқа муддатли мажбуриятларини қоплаш учун Ликвид маблағлар билан таъминланганлик даражасини баҳолаш мақсадида ликвидликнинг қўйидаги коэффицентларидан ҳам фойдаланилади:

$K1 = (\text{Касса} + \text{Вакиллик ҳисобварақаларидаги маблағлар} + \text{ДҚМО}) / \text{Қисқа муддатли депозитлар};$

$K2 = (\text{Қисқа муддатли ликвид активлар} + \text{Ўрта муддатли қимматли қоғозлар}) / \text{Қисқа муддатли омонатлар};$

$K3 = (\text{Қисқа муддатли ликвид активлар} + \text{Ўрта муддатли қимматли қоғозлар} + \text{Узоқ муддатли қимматли қоғозлар} + \text{Иммобилизация}) / \text{Қисқа муддатли жалб қилинган маблағлар}.$

K1 формуласини таҳлил қилган ҳолда қайд этиш зарурки, ушбу кўрсаткичнинг мақбул қиймати 1-1,5 доирасида бўлиши лозим. Агар ушбу коэффициент 1,5 дан юқори бўлса, демак банкда активлар номувофик тақсимланмоқда, бу эса банк молиявий фаолиятининг кам рентабеллилигига олиб келади. Агар коэффициент 1 дан кичик бўлса банкнинг ликвидлик даражаси кичик эканлигидан далолат беради. Бундай ҳолатда ДҚМО ва ўрта муддатли қимматли қоғозларни сотиб ликвидлик етишмаслигини қоплаш мумкин.

Ўзбекистонда банкларнинг ликвидлик кўрсаткичлари.

ЎзРМБнинг «Тижорат банклари фаолиятини тартибига солиш тўғрисида»ги 10-Қоидага асосан ликвидликни таҳлил қилишнинг асосий мақсадлари қўйидагилар ҳисобланади:

ликвидлик коэффициентлари тизимини тўғри ҳисоблашни тартибга солиш;

- банк ликвидлигидаги ижобий ва салбий йўналишларни аниқлаш;
- салбий йўналишларни келтириб чиқарувчи омилларни аниқлаш;
- банк ликвидлигининг аҳволи тўғрисида хулоса чиқариш;
- банк ликвидлигини таҳлил қилиш натижалари асосида банкка тавсиялар тайёрлаш.

Мазкур қоидага мувофиқ лаҳзалик, жоирий ва қисқа муддатли ликвидлик кўрсаткичлари меъёрий ҳисобланади. Ликвидлик банкнинг мажбуриятларга доир тўловларни бажариш талабларини ўз вақтида ва тўлиқ бажариш лаёқати ҳамда мижозларининг кредитга бўлган эҳтиёжини қондиришга тайёргарлиги асосида баҳоланиши мумкин. Банк ликвидлиги қўйидагилар қопланишини таъминлаши лозим.

-депозитларнинг олиниши;

-активлар ва мажбуриятларни қоплаш муддатлари ўртасидаги фарқлар;

-пул бозорларининг ўзгаришлари;

-режалаштирилмаган харажатлар.

Ҳар бир актив ва мажбурият учун энг кичик муддат белгиланиб, у шу муддат ичида қопланиши лозим. Республикамиз тижорат банкларининг ликвидлиги бухгалтерлик баланси асосида коэффициентлар услуби ёрдамида ҳисобланади ва нафақат уларнинг фаолиятини Марказий банк назорат қилиш учун, балки тижорат банкларининг ички аудити учун ҳам хизмат қилади. Бундан фойдаланиладиган коэффициентларни кўриб чиқамиз.

1. Жорий ликвидлик коэффициенти юқори ликвид активларнинг талаб қилиб олинadиган ва 30 кунлик муддатли мажбуриятлар суммасига нисбатини тавсифлайди ҳамда банк омонатчиларнинг маблағлари жалб этилаётган муддатлар ва ушбу маблағлар актив операцияларда жойлаштириладиган муддатлар ўртасидаги қатъий мувофиқликка риоя қилиши лозимлигини англатади.

Жорий ликвидлик коэффициенти. Юқори ликвид активлар ва банкнинг қоплаш муддати 30 кунлик қўйилмалари: 30 кунлик муддатгача бўлган талаб қилиб олинadиган мажбуриятлар.

Ўзбекистонда ушбу кўрсаткичнинг йўл қўйилиши мумкин бўлган даражаси - 0,3. Жорий ликвид коэффициенти қўйидаги ҳолларда яхшиланиши мумкин:

а) талаб қилиб олгунча мажбуриятларни бир ойдан ортиқ муддатли депозитларга қайта расмийлаштириш орқали камайтирилганда;

б) ликвид активлар ўсишининг илгарилаб кетувчи суръатлари ҳисобидан;

в) юқори ликвид давлат қимматли қоғозларини сотиб олиш орқали ва ҳ.к.

2. Лаҳзалик ликвидлик кўрсаткичи банк юқори ликвид активларининг мажбуриятлар суммасига нисбати сифатида ҳисобланади.

Лл. к. = Банкнинг пул шаклидаги активлари / талаб қилиб олгунча мажбуриятлар.

Бу коэффициент банкнинг омонатчилар олдидаги мажбуриятларини берилган пайтда бажариш лаёқатини кўрсатади. Ушбу кўрсаткичнинг йўл қўйилиши мумкин булган энг кичик қиймати 0,25 миқдорда белгиланган. Россияда бу тўпланган баланслар бўйича 1996 йил 1 июль ҳолатига - 0,1; 1997 йил 1 февралда - 0,2 миқдорни ташкил этган, яъни илгари Россияда қўлланилмаган ушбу коэффициентнинг мақбул кўрсаткичига эришиши босқичма-босқичма жорий этилмоқда.

3. Қисқа муддатли ликвидлик коэффициенти ҳам 30 кундан 1 йилгача муддатли жалб қилинган ва жойлаштирилган маблағлар муддатларининг мувофиқлигини кўрсатади.

Кмл. к. = 30 кундан 1 йилгача муддатли активлар / (банк сармоеси + 30 кундан 1 йилгача муддатли депозитларга доир мажбуриятлар).

Ушбу кўрсаткичнинг максимал қиймати - 1.

Ўзбекистонда тижорат банкларининг лаҳзалик ликвидлик коэффициенти ҳисоблаш уларнинг айримларида ушбу кўрсаткич ошириб юборилган даражада эканлигини кўрсатади. Масалан, 2008 йил 1 январь ҳолатига кўра лаҳзалик ликвидлик коэффициенти минимал даража 25 фоиз бўлган ҳолда 120-150 фоизга етган. Бу активларни бошқаришда қатор муаммолар мавжудлигидан далолат беради. Бундай йўналишнинг сақланиб қолиши активларни мувофиқ диверсификациялаш оқибатида уларнинг рентабеллигига салбий таъсир қилиши мумкин.

13.5. Тижорат банклари ликвидлилиги ва уни бошқариш

Агар банкнинг нақд пуллари ва ликвид активларининг йиғиндиси унинг қарзи ва молия мажбуриятларини қоплаш учун етарли бўлса, банк фаолияти ликвид деб саналиши мумкин. Тижорат банкларининг ликвидлилигини таъминлаш мақсадида банкларда ликвидлик резерви ҳам ташкил қилинади. Бу резерв кутилмаган ғавқулодда эҳтиёжларни қондириши учун зарурдир, хусусан:

- кредит ва инвестиция бўйича манфаатли шартномаларни тўзиш;
- кредитга бўлган талабнинг мавсумга қараб ўзгаришини қондириш;
- қўйилмаларни кутилмаган тарзда олинишини ва аҳоли жамғармаларининг кутилмаганда олинишини таъминлаш ва бошқалар учун зарур бўлади.

Тижорат банкларининг реал ликвидлик даражасини ҳисоблашда амалиётда турли хил мезонлардан фойдаланилади. Ўзбекистон Республикаси Марказий банки тижорат банклари фаолиятини тартибга солишни халқаро андозаларга мос равишда такомиллаштириш ҳамда тижорат банкларининг молиявий ҳолатига реал баҳо беришни 1997 йил 22 августда тасдиқланган 10-сонли «Тижорат банклари фаолиятини тартибга солиш қондаси» бўйича олиб боради. Бу қондага асосан республика тижорат банклари фаолиятини баҳолашнинг қуйидаги иқтисодий меъёрлари тасдиқланди ва улар барча банклар томонидан бажарилиши шарт деб белгилаб берилди. Булар:

- банк капиталининг етарлилиги;
- банк капиталининг унинг мажбуриятларига нисбати;
- банкнинг ликвидлик кўрсаткичлари;
- бир қарз олувчига тўғри келадиган максимал риск ҳажми;
- йирик кредитлар бўйича максимал риск ҳажми;
- бир кредиторга (жамғармачига) тўғри келадиган максимал риск ҳажми;
- қимматбаҳо қоғозлар билан операцияларда банкнинг ўз маблағларидан фойдаланиш даражаси;
- инсайдерлар билан иш олиб бориш меъёрлари.

1. Банк капиталининг етарлик коэффициентини банк капиталининг ўз активлари бўйича рискни ҳисобга олган ҳолда ўртача тортилган суммасига нисбати билан аниқланади.

$$M1 = K/Ap$$

Бунда,

K - банк капитали;

A_p - рискларни ҳисобга олган ҳолда ўртача тортилган активлар миқдори.

Банк капитали икки асосий қисмдан иборат бўлиб, булар «асосий капитал» ва «қўшимча капитал» деб аталади. Банкнинг асосий капитали унинг умумий капиталининг 50 фоизидан кам бўлмаслиги лозим.

Банк активлари ўзининг рисклилиқ даражасига қараб 4 асосий гуруҳга бўлинади. Биринчи гуруҳга рискдан ҳоли бўлган активлар киради. Иккинчи гуруҳ - бу минимал рискли активлар, учинчи гуруҳга юқори рискли активлар ва ниҳоят тўртинчи гуруҳга максимал рискга эга бўлган активлар киради. Бу коэффициентнинг минимал миқдори 0,08 га тенг бўлмоғи керак.

2. Банк капиталини унинг мажбуриятларига нисбати:

$$M_2 = K/M$$

Бу норматив банкнинг бошланғич ликвидлигини ифодалайди. У банк мажбуриятларини ўз капитали томонидан таъминланганлигини ифодалайди. M_2 қанчалик юқори бўлса, ликвидлик (бошланғич) шунчалик юқори.

Банк фаолиятининг иқтисодий меъёрларидан кейингиси бу банкнинг ликвидлиги ҳисобланади. Банкнинг ликвидлиги унинг ўз мажбуриятлари бўйича тўловларни ўз вақтида ва тўлиқ бажарадиган ҳамда миждозларнинг кредитга бўлган эҳтиёжини ўз вақтида қондира оладиган қобилиятини билдиради.

Банкнинг ликвидлиги қуйидаги талабларни қондирадиган даражада бўлиши зарур:

- олинадиган депозитларни;
- активлар билан мажбуриятларни тўлашда мавжуд бўлган фарқни;
- пул оқимларидаги тебранишларни;
- режалаштирилмаган бошқа харажатларни қоплай оладиган бўлиши керак.

3. Банклар учун қуйидаги ликвидлиқ кўрсаткичлари ўрнатилади.

А) Лаҳзалиқ ликвидлиқ коэффициенти. Бу коэффициент банкнинг юқори ликвид маблағларининг (булар банкнинг хазинасидаги нақд пул маблағлари ва вакиллик ҳисоб варақасидаги маблағлар) жорий мажбуриятларга нисбати сифатида аниқланади ва у банкнинг жорий тўловларни тезкорлик билан амалга ошира олиш қобилиятини кўрсатади. Банкнинг жорий мажбуриятларига талаб қилиб олинганга қадар бўлган депозитлар бўйича мажбуриятлар, яқин орада тўланиши лозим бўлган бошқа банклардан олинган кредитлар бўйича мажбуриятлар ва бошқалар киради. Шундай қилиб,

$$M_3 = LA / JM$$

Бу ерда,

ЛА - банкнинг пул шаклидаги активлари,

ЖМ - банкнинг талаб қилиб олинганга қадар бўлган варақалар бўйича мажбуриятлари.

Бу меъёр банк активларининг ликвид қисми банкнинг энг нобарқарор ресурсларини қанчалик даражада суғурталай олиш имконини кўрсатади.

Шунииг учун лаҳзалик ликвидлиликни банклар ҳар куни текшириб боришлари ва унинг минимал миқдори 0,25 дан кам бўлмаслигини таъминлашлари лозим.

Б) Жорий ликвидлилик коэффициенти ликвид шаклдаги банк активларининг талаб қилиб олингунча қадар бўлган варақалар бўйича ва муддати 30 кунгача бўлган мажбуриятлар сифатида аниқланади.

$$M_4 = LA(1)/OB(1)$$

Бу ерда,

ЛА(1) - Ликвид активлар ва банкнинг тўлаш муддати 30 кунгача бўлган қўйилмалари (муддати ўзайтирилган ёки ўтган ссуда бўйича қарзлар ҳисобга кирмайди).

ОВ(1) - талаб қилиб олингунга қадар бўлган маблағлар ва тўлаш муддати 30 кунгача бўлган мажбуриятлар.

Меъёр M_4 нинг минимал миқдори 0,3 атрофида бўлиши лозим.

В) Қисқа муддатли ликвидлилик коэффициенти тўлов муддати 30 кундан 1 йилгача бўлган банк активларининг банкнинг муддати 30 кундан 1 йилгача бўлган депозитлари ва жалб қилинган маблағлари ва капиталига нисбати сифатида аниқланади, яъни:

$$M_5 = A/ДҚК$$

Бунда,

А - тўлаш муддати 30 кундан 1 йилгача бўлган банк активлари;

Д - муддати 30 кундан 1 йилгача бўлган жалб қилинган депозитлар ва жалб қилинган ресурслар;

К - банк капитали.

Бу кўрсаткичнинг ҳажми 1 га тенг бўлиши зарур.

4. Банкларнинг кредитлаш жараёни риск билан боғлиқ. Шунинг учун ҳам банкларнинг ликвидлигини таъминлашда улар берадиган кредитлар бўйича риск даражасини назорат қилиб бо-риш катга аҳамиятга эга. Агар банк бир миждозга йирик ҳажмда кредит берадиган бўлса, унга тўғри келиши мумкин бўлган риск даражасини текшириб туриши лозим. Кейинги меъёр (M_6) бир қарз олувчига тўғри келадиган максимал риск ҳажмини аниқлаб беради.

$$M_6 = \text{Йк} / \text{К}$$

Бу ерда,

Йк - бир миждозга берилган энг йирик кредит миқдори, яъни қўйилган депозитлар билан таъминланганлиги чегараланган ҳолда шу миждозга банк томонидан берилган мажбуриятларни 75 фоизи,

К - банк капитали.

Бу меъёр давлат кафолатлаган кредитларга тегишли эмас. Бу меъёрнинг миқдори 0,25 дан ошмаслиги лозим.

5. Кейинги меъёр барча йирик кредитлар учун максимал риск миқдори бўлиб, у жами йирик кредитлар миқдорининг банк ка-питалига нисбати сифатида аниқланади.

$$H7 = \text{ЖЙК/К}$$

Бу ерда,
ЖЙК - жами йирик кредитлар,
К - банк капитали.

Жами берилган йирик кредитлар миқдори банк капиталининг 3 баробардан кўп бўлмаслиги лозим.

6. Бир кредитор (жамғармачи)га тўғри келувчи максимал риск миқдори кейинги иқтисодий меъёр бўлиб, у олинган кредит, депозит, жамғармаларнинг максимал миқдорининг банк капита-лига нисбати сифатида аниқланади.

$$M_8 = M_m / K$$

Бу ерда,

M_m - банкнинг жамғармалар, олинган кредитлар, депозит варақалар бўйича бир миқдорга тўғри келувчи жами мажбуриятлари;

К - банк капитали.

M_8 нинг миқдори 1,0 атрофида бўлиши лозим.

МДҲ давлатларида уларнинг Марказий банклари томонидан турли хил иқтисодий меъёрлар белгилаб берилган ва шу меъёр-лар уларнинг банклари фаолиятида қўлланиниб келинмоқда. Масалан, Россия Федерацияси қуйидаги меъёрларни тижорат банклари учун белгилаб берган. Булардан биринчиси банк капи-талининг унинг мажбуриятларига нисбати сифатида аниқланади.

$$H.1 = K/O$$

Бу ерда,

К - капитал;

О - мажбуриятлар.

Бу норматив банкнинг бошланғич ликвидлилигини ифодалайди. У банк мажбуриятларини ўз капитали томонидан қанчалик даражада таъминланганлигани кўрсатади. $H.1$ қанчалик юқори бўлса, банкнинг бошланғич ликвидлилиги ҳам шунча юқори бўлади.

Кредит бўйича қарзларнинг (K_p) ҳисоб-китоб, жорий ва депозит варақлари ва қўйилмаларга нисбати:

$$H_2 = K_p/C$$

Россия банкларида H_2 меъёрининг миқдори 0,7-1,5 оралиғида ушлаб туриш мақсадга мувофиқ келади, деб ҳисобланади.

Кредит бўйича эҳгиёжларни қондиришга қанча кўп маблағлар сарф этилса, H_2 нинг қиймати шунчалик юқори бўлади. H_2 меъёрининг ошиши

банкнинг ликвидлигининг тушишидан далолат беради. Буни тижорат банклари ўз кредит ва инвестиция сиёсатини олиб боришида ҳисобга олишлари керак.

Таянч иборалар

Ликвидлилик, банк ликвидлиги, жорий ликвид активлар, узоқ муддатли ликвид активлар, соф актив, “инсайдерлар”, банк капитали, банк пассивлари, банк активлари.

Назорат учун саволлар

1. Банк ликвидлиги нима?
2. Тижорат банкларининг соф активи деганда нимани тушунасиз?
3. Жорий ликвидлилик коэффиценти қандай аниқланади?
4. Тижорат банкларининг ликвид активларига нималар киради?

Тавсия этилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг "Марказий банк тўғрисида"ги қонуни. 1995 йил 21 декабрь.
2. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
3. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.
4. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув қўлланма. –Т.: ILM ZIYO 2009. 224 б.
5. Абдуллаева Ш.З., Аманов А. Тижорат банклари капиталини бошқариш. -Т.: “IQTISOD-MOLIYA”, 2006.
6. Абдуллаева Ш.З., Сафарова З.Б Тижорат банклари молиявий ресурсларини бошқариш. -Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2008.
7. Худойбердиев З.Я., Хомитов К.З. Банк менежменти. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 161 б.
8. Банковское дело: Учебник / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.
9. Панова Л. Ликвидность и платежеспособность коммерческих банков. - М.: Ф и С. 2002г.

14-боб БАНК РИСКЛАРИ ВА УЛАРНИ БОШҚАРИШ

14.1. Банк рисклари ва уларнинг турлари

Ҳозирги пайтда Ўзбекистонда миллий иқтисодиётни эркинлаштириш жараёни тижорат банкларининг барқарор фаолият юритувчи тизимини яратишни кўзда тутди. Чунки тижорат банклари бозор инфратузилмасининг муҳим таркибий қисмларидан бири ҳисобланади. Уларнинг барқарорлиги давлат аҳамиятига эгадир.

Марказлашган иқтисодиёт шароитида барча хўжалик субъектлари қатъий йўриқномалар, буйруқлар, меъёрий ҳужжатлар бўйича фаолият олиб борганлиги учун риск ва унинг даражасини ўйлашга тўғри келмасди. Олдиндан қанча фойда олиш ёки зарар кўриш мумкинлиги аниқ бўлар эди. Кўрилган зарар одатда, корхонанинг юқори ташкилоти ёки вазирлик томонидан, баъзи ҳолларда турли хил йўқотишлар билан бирга бюджет маблағлари ҳисобидан қопланарди.

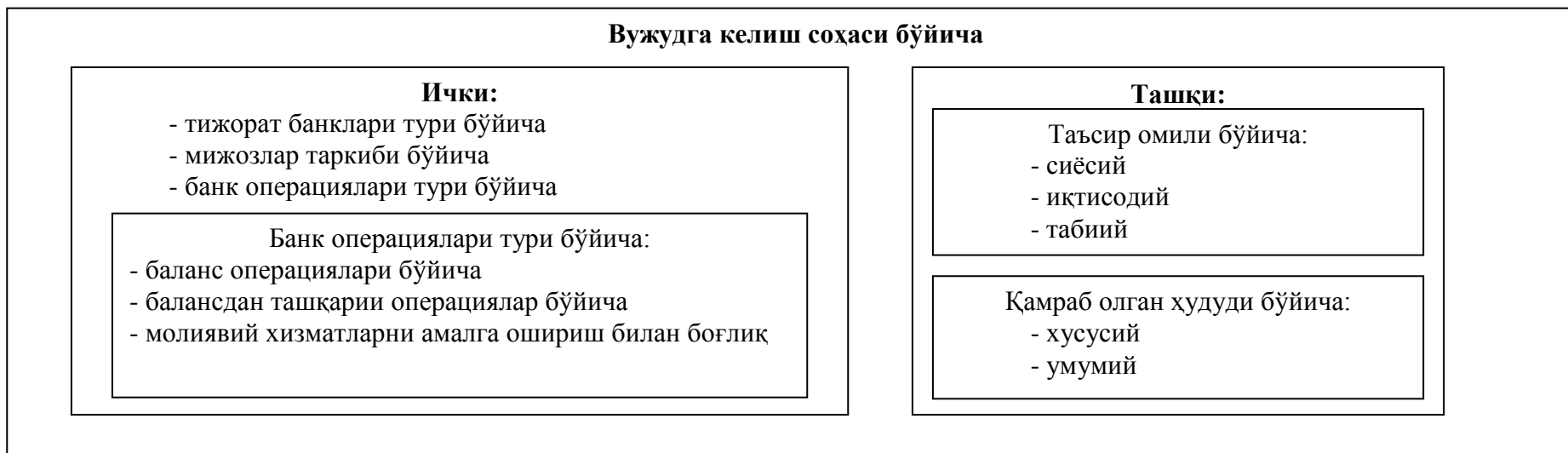
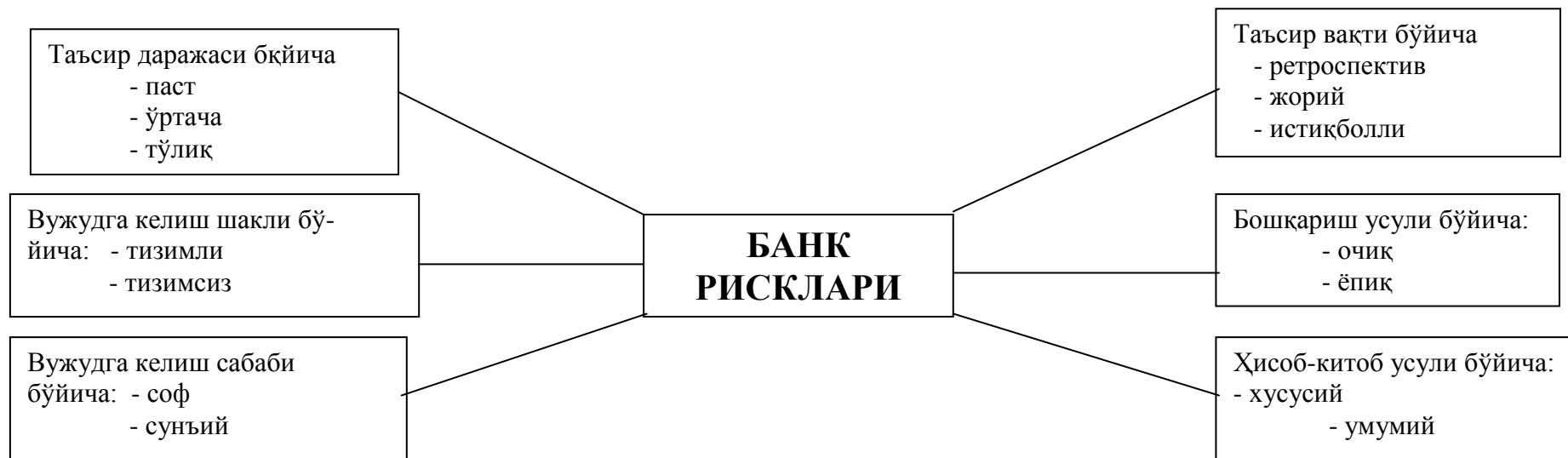
Замонавий банк тизимини рисксиз тасавур қилиб бўлмайди. Банкнинг рисксиз операцияси йўқ, унинг барча операциялари риск билан боғлиқ бўлиб, уларнинг даражаси операция турига қараб ҳар хил бўлиши мумкин. Бинобарин, банк амалиётида рискни умуман йўқ қилиш мумкин эмаслиги боис, уни олдиндан кўра билиш, уни камайтириш чораларини кўриш лозим.

Ҳар қандай иқтисодий фаолият фойда олишга қаратилганидек тижорат банклари фаолиятида кўриланган натижа - бу биринчи навбатда фойда олишдир. У риск билан боғлиқ бўлади. Шу туфайли тижорат банклари олдида турган биринчи масала - бу риск ва фойдалилик ўртасидаги оптимал даражага эришишдир.

Ўзбекистонда бозор муносабатлари тамойилларининг амал қилиши тижорат банкларидан ўз фаолиятлари билан боғлиқ рискларни бошқа хўжалик субъектларига нисбатан кўпроқ ўрганишларини талаб этади. Чунки тижорат банклари ўз фаолияти билан бир томондан, ўз акциядорлари олдида жавобгар бўлсалар, иккинчи томондан, ўз маблағларини ишониб топширган ва банк хизматларидан фойдаланаётган мижозлар олдида мажбуриятга эгадирлар.

Шу туфайли банк rischi, унинг моҳияти, унинг турлари келиб чиқиш сабабларини ўрганиш ҳам муҳим аҳамият касб қилиши мумкин.

Банк амалиётида риск ҳар доим ҳам кутилмаган ҳодиса эмас. Банк фаолиятининг барча тури риск билан боғлиқ. Банк шу фаолият тури ёки операция рискли эканлигини билиб туриб, шу операцияни амалга оширишга қарор қилади ёки амалга оширади ва у барча ҳолларда шу операция натижасида юқори даромад олишни режалаштиради.



14.1-расм. Банк рискларининг умумлашган таснифи.

Банк фаолиятида ҳам рискнинг юзага келиши баъзи бир салмоғи, таъсири, шакли жиҳатдан турлича бўлган ноаникликлар билан боғлиқ бўлади. Чунки банк фаолияти ташқи муҳитга боғлиқ бўлиб, унга объектив иқтисодий ва сиёсий жараёнлар ва улардаги бўладиган ўзгаришлар таъсир кўрсатади.

Банк фаолиятида рискларнинг юзага келишининг қуйидаги сабаблари мавжуд:

- бозорни яхши ўрганмаслик;
- ресурсларни жалб қилиш ва уларни жойлаштириш соҳасида маълумотларнинг етарли эмаслиги;
- кредитланадиган лойиҳа, объект ва мижозлар тўғрисида, уларнинг молиявий аҳволи тўғрисидаги маълумот ва ахборотларнинг тўлиқ эмаслиги;
- тармоқлар фаолияти хусусиятининг инобатга олинмаслиги;
- субъектлар ёки мижозларнинг онги, савияси маблағлардан фойдаланиш бўйича билим ва мақсадларининг турли хиллиги ва бошқалар ҳисобланади.

Банклар фаолиятининг риск билан боғлиқ бўлиши харажатлар, зарарлар ва йўқотишлар каби категорияларнинг доимий учраб туришини ва улар банк амалиётининг кунлик мониторингида бўлишини тақозо қилади. Банкларда харажатларнинг бўлиши, зарар ёки йўқотишлар булар ўз-ўзидан риск ҳисобланмайди.

Банк фаолиятида рисклар келажакда амалга ошириладиган операцияларни олдиндан обдан таҳлил қилмаслик, ҳолатни яхши ўрганмаслик, маблағларни самарали жойлаштирмаслик, бозор имкониятларига тўғри баҳо бермаслик, банк фаолияти учун салбий натижаларга олиб келиши мумкин бўлган бошқа ҳолатларни олдиндан сеза олмаслик туфайли юзага келиши мумкин. Зарарларнинг юқори бўлиши банкларда йўқотишлар бўлишига олиб келади.

Рискнинг ҳажми банк амалга оширадиган операцияларнинг рисклилиқ даражасига, банкнинг риск соҳасидаги стратегияси сифатига боғлиқ бўлади.

Банк рискларини бошқаришни самарали ташкил этиш уларни муайян белгилари бўйича аниқ гуруҳларга бўлиш билан боғлиқ. Рискларнинг илмий асосланган таснифи уларни ҳар бирининг умумий тизимдаги ўрнини белгилаш, уларни бошқаришнинг самарали усуллари қўллаш имконини беради.

Юзага келиш соҳасига кўра банк рисклари ташқи ва ички рискларга бўлинади. Ташқи рисклар макромуҳит даражасида юзага келади. Улар банк фаолияти билан бевосита боғлиқ эмас. Ички рисклар банкнинг фаолияти натижасида юзага келади. Рискларни ички ва ташқи ҳамда соф ва чайқовчилик рискларига бўлиб таҳлил қилишда уларнинг ўхшашлик томонларини очиб бериши мумкин. Ҳақиқатдан ҳам ташқи ва соф рисклар тушунчаси моҳиятан бир-бирига ўхшаб кетади. Бироқ ички риск чайқовчилик рискдан кенгроқ бўлиб кейингисини ҳам ўз ичига олади.

Ташқи рискларнинг ўзига хос хусусияти шундаки, улар банк фаолияти натижаларига ҳам бевосита, ҳам билвосита таъсир кўрсатиши мумкин. Бу банк олдида пул мажбуриятларига эга бўлган хўжалик субъектларининг ушбу рискга алоқадорлиги ва муносабатига боғлиқ.

Рискнинг асосий турлари бир-бири билан боғлиқ ва амалиётда уларни ажратиш кўпинча мураккабдир. Ўз навбатида сиёсий ва иқтисодий риск ҳам ички, ҳам ташқи бўлиши мумкин. Алоҳида олинган банк фаолиятига сезиларли таъсир қилувчи рисклар ички рисклардир. Банклар ички рискларига банкнинг ўз фаолияти, унинг мижоз (қарздор)лари ёки унинг муайян контрагентлари билан бўлган фаолиятига боғлиқ рисклар киради. Банкнинг ўз раҳбариятининг тадбиркорлик фаоллиги, оптимал маркетинг стратегияси сиёсати ва тактикасини танлаш ҳамда бошқа омиллар ички риск даражасига таъсир кўрсатади.

Банк рисклари мижозлар таркибига кўра мижозларнинг соҳавий тегишлилигига, мижозлар юридик шахсларнинг яхлитланган даражасига ва мижозларнинг у ёки бу мулкчилик шаклига тегишлилигига боғлиқ.

Тижорат банклари фаолиятида портфел рискларига ҳам эътибор бериш лозим.

Портфел рисклари қимматли қоғозларнинг алоҳида турлари ҳамда ссудаларнинг барча категориялари бўйича зарар кўриш эҳтимоли билан белгиланади. Портфель рисклари молиявий, ликвид рисклар, тизимли ва тизимсиз рискларларга бўлинади.

Молиявий рисклар қуйидагича аниқланиши мумкин: банклар, акциядор жамиятлар, корхона кўшма банклар қанча кўп заём мабларларига эга бўлса, уларнинг акционерларига, таъсисчиларига нисбатан rischi шунча юқори бўлади.

Ликвидлик rischi бу молиявий активларнинг тезкор равишда нақдга айланиш имкони бўлиб, йирик ва таниқли ишлаб чиқарувчи ва банкларнинг муомалада бўлаётган акциялари ҳам бу хил рисклардан унчали ҳоли эмас.

Тизимли риск акция баҳосининг ўзгаришига, унинг даромадлилиги, облигациялар бўйича жорий ва кутилаётган фоиз ҳамда кутилаётган ўлчамдаги дивиденд ва кўшимча фойда ҳажмига боғлиқ бўлади. У фоиз ставкасининг ўзгариш riskини, умумбозор нархлари ўзгариши rischi ва инфляция riskини бирлаштиради.

Тизимсиз рисклар бозорнинг ҳолатига боғлиқ бўлмай, аниқ бир корхона, банк хусусияти ҳисобланади. У тармоқли ва молиявий бўлиши мумкин. Тизимсиз портфелли рискнинг даражасига таъсир этувчи омиллар, муқобил соҳада молиявий ресурсларни кўйиш, товарлар конъюнктураси, бозор фоизлари ва бошқалар ҳисобланади.

Хулоса қилиб айтганда, банк амалиётида муҳим муаммолардан бири бу банк рискларини баҳолашдир. Банк riskини тўғри баҳолай олиш, унинг ўз вақтида олдини олиш бўйича чоралар ишлаб чиқишга имконият яратади.

14.2. Банк рискларини бошқариш

Юқорида таъкидлаганимиздек, банк фаолиятини рисксиз тасаввур қилиш мумкин эмас. Албатта, риск ҳар қандай бизнесда ҳам бўлади. Лекин фаолият хусусиятидан келиб чиқилган бўлса, банк бизнеси учун риск албатта ва дарҳол юз берадиган жараён ҳисобланади, шу туфайли, бу ерда гап банк фаолиятида рискдан умуман қочиш тўғрисида эмас, балки уни олдиндан кўра билиш ва минимал даражага тушириш ҳақида боради. Рискни бошқариш аксарият ҳолларда банкнинг ўз маблағларининг бир қисмини йўқотиш ҳавфи», даромад ололмай қолиш ёки молиявий операцияларни амалга ошириш натижасида қўшимча ҳаражатларга йўл қўйиб бўлсада жараённи ижобий натижа билан яқунлашни мақсад қилиб қўяди.

Рискларни аниқлаб уни бошқара олмаслик натижасида юзага келувчи тўлиқ даромад ололмаслик ёки қутилгандан кўра кўпроқ ҳаражат қилиб юборишлик rischi бўлғуси операцияларнинг, ҳисоботларнинг етарли таҳлил қилинмаганлиги, вазиятни тўғри баҳолашмаганлиги ёки кўзда тутилмаган ҳолатнинг пайдо бўлиши натижасида юз беради. Ҳозирги вақтда ихтисослашган, тармоқ ва универсал банкларнинг мавжудлиги банклар учун банк rischi кўламларини ҳар хиллаштиради.

Банк riskини бошқариш тизими riskни юзага келиши олдиндан хомчўт қилиш, риск туфайли юзага келадиган ҳолатларга йўл қўймаслик ёки уларнинг таъсирини камайтириш борасида чора-тадбирлар, усуллар йиғинидисини ўз ичига олади. Банк riskини бошқариш тизими икки асосий кичик тизим бошқариш объекти ва бошқариш субъектидан иборат бўлади.

Рискни бошқариш тизимида бошқариш объекти – бу банк фаолиятидаги риск, банк билан мижоз ўртасидаги ёки кредитор билан қарз олувчи ўртасидаги иқтисодий муносабатлар, банкнинг маблағларини жалб қилиш ва уларни жойлаштириш билан боғлиқ операцияларида юзага келувчи riskлар бўлса, riskларни бошқариш тизимининг субъекти бу riskда ўз таъсирини ўткази олувчи гуруҳ, тадбиркор, банк, риск бўйича менежерлар ҳисобланади.

Банк riskини бошқариш банклар фаолиятини чуқур билиш, улар бажарадиган операцияларининг самарадорлигини аниқлай олиш банкнинг кредит, инвестиция валюта сиёсати ва бошқа фаолият турлари бўйича оптимал қарорлар қабул қилишга эришиш, мижозларнинг хўжалик фаолияти ва уларнинг молиявий аҳволи тармоқлар фаолиятининг хусусиятларни ўз ичига олади.

Банк riskини бошқаришда банк бошқарувчисининг асосий вазифаси банк фаолиятини олиб боришда юзага келадиган даромад билан унда юзага келувчи riskлар ўртасидаги оптимал вариантини топишдан иборат.

Тижорат банкларида riskни бошқариш стратегиясини ишлаб чиқишда корхоналардаги фойдаланилмаган резервларни баҳолаш ва банк хизматининг асосий йўналишини аниқлаб олиш учун ўртача тармоқ riskининг ҳажмини ҳисобга олиш керак.

Ҳозирги кунда тижорат банклари томонидан кредитлаш жараёнини олиб боришда тармоқ рисклари деярли инобатга олинмайди.

Тармоқ rischi кредит rischi билан боғлиқ бўлиб унга безосита таъсир қилади. Шунга асосланган банк, тармоқ сиёсатини тузишда нафақат миждозлар, балки соҳалар тўғрисида кенг ахборотларга эга бўлиши, тармоқ riskини баҳолашда қуйидагиларни ҳисобга олиши керак. Булар:

- аниқ давр мобайнида ушбу тармоқнинг ҳамда қўшма соҳаларнинг фаолияти;
- уларнинг мамлакат иқтисодиётига нисбатан барқарорлиги;
- турли хил фирмаларнинг бир ёки бошқа соҳадаги фаолиятлари натижаларида сезиларли мос келмасликларнинг мавжудлиги ва бошқалар,

Тармоқ riskини баҳоловчи кўрсаткичларидан бири бирор иқтисодий фаолият натижаларига нисбатан соҳа фаолияти натижасининг ўзгаришидир. Бу хил риск халқаро амалиётда биз олдин таъкидлаганимиздек «бета» ҳарфи билан белгиланади. Бета кўрсаткичи бирга тенг бўлса, бу бозор иқтисодиёти учун меъёр ҳисобланади. Кўрсаткич бирдан кам бўлса у нисбатан барқарор соҳа бўлади ва катта ўзгаришлар бўлмайди. Бета кўрсаткичи бирдан катта бўлганда тармоқда катта ўзгаришлар мавжудлиги кузатилади. Шу сабабли «бета» кўрсаткичи қанча юқори бўлса, тармоқ riskи шунчалик кучли бўлади. «Бета» кўрсаткичини ҳисоблаш учун кенг ахборотлар керак. Одатда тармоқ riskини таҳлил қилишда ушбу кўрсаткични ҳисоблаш соҳанинг келажакдаги иши билан боғлиқ ҳолати махсус агентликлар томонидан амалга оширилган регрессив таҳлил билан солиштирилади.

Халқаро амалиётда тармоқ riskи учун ахборотлар ушбу ахборотларга эга бўлган ташкилотлардан олинади. Бироқ кўриб ўтилган аналитик ёндошув бўлмаса, унда муқобил сифатида:

- соҳанинг ҳаётий цикли босқичи;
- соҳада ички рақобат муҳити каби махсус омиллар кўриб чиқилади.

Саноатни олиб қарайдиган бўлсак, унда ҳаётийлик цикли бир нечта босқичга бўлинади. Келажак ва ҳозирги режада хусусиятига эга бўлган riskларнинг ўрнини аниқлаш муҳимдир.

Рақобатнинг ички муҳити бирор бир тармоққа қарашли фирманинг барқарорлиги ҳақидаги ахборотнинг қўшимча манбаи ҳисобланади. Рақобатнинг соҳа иш муҳитини баҳолашда баҳо ва нобаховий рақобатнинг даражаси, тармоққа киришнинг енгиллиги ёки мураккаблиги, баҳо бўйича рақобатдош ўрин босувчиларнинг етишмаслиги ёки борлиги, сотиб олувчининг бозор қобиляти, сиёсий ва ижтимоий муҳит каби ахборотлар қўлланилади:

Одатда кичик ва ўрта ҳол корхоналар йирик бўлмаган ўзининг капиталига эга бўлганлиги сабабли рақобат, ҳар хил сиёсий ва иқтисодий характердаги ўзгаришлар (форс-мажор ҳолатлар) бу корхоналарни банкротликка олиб келиши мумкин.

Йирик корхоналар эса аксинча рискли ҳолатларга кам тушадилар. Банк рискларининг даражаси билан мижозларнинг қайси турдаги мулкчиликка таалуқчилиги ўртасида ҳам ўзаро боғлиқлик мавжуд. Шунга қараб рисклар юқори ёки кам таъсир қилувчи бўлиши мумкин. Барча ҳолларда банк ўзининг актив ва пассив операциялари ўртасида оптимал муносиблик бўлишини таъминлаши зарур.

Бу мақсадга эришиш учун рискларнинг барча турларини таҳлил қилиш, ҳар бир аниқ вақт оралиғида бўладиган натижани аниқлаш ва уларни бошқариш йўллари ишлаб чиқиш керак.

Банк мижозларининг таркибий тузилиши банк rischi ва унинг даражасини ҳисоблаш усулини аниқлаб бериши мумкин. Кичик қарздорнинг фаолияти йирик қарздорниқига нисбатан бозор иқтисодиётининг кутилмаган вазиятларига кўпроқ боғлиқ бўлади. Шу билан бир вақтда, бир мижозга ёки бир бири билан боғлиқ қарздорлар гуруҳига берилган йирик кредитлар кўпинча банкларнинг инқирозига сабаб бўлади. Банк rischi даражасини бошқаришда банк ўтказадиган операцияларнинг кафолатланганлиги, суғурталанганлиги ва бошқа тартибга солиш усулларидан фойдаланганлигига қараб тўла, ўртача ва паст рисклар юзага келишини ҳисобга олиш лозим. Бозор иқтисодиёти шароитида рискларни вақт бўйича тақсимлаш муҳим омил бўлиб хизмат қилади. Банкнинг асосий операциялари ўтган ва ҳозирги рискларга, бошқалари эса келгуси рискларга тортилган бўлади. Ҳозирги рискларга кафолат бериш бўйича операциялар, ўтказма векселларни акцептлаш, ҳужжатлаштирилган аккредитив операциялари, регрес ҳуқуқи билан активларни сотиш ва бошқалар киради. Лекин кафолатнинг ўзини маълум бир муддатдан сўнг тўлаб бериш, векселни тўлаш, банк кредити ҳисобидан аккредитивни амалга ошириш эҳтимоллиги шу операцияларни келгуси рискка тортади. Банк riskини бошқариш жараёнида эътиборга молик соҳа рискларнинг ҳисобга олиш хусусиятидан келиб чиққан ҳолда баланс операциялари бўйича ва балансдан ташқари операциялар бўйича рискларга бўлинишидир. Кўп ҳолларда баланс операциялари бўйича юзага келган кредит riskлари балансдан ташқари операцияларга ҳам тарқалади. Бир вақтнинг ўзида баланс ва балансдан ташқари рақамлар бўйича ўтаётган бир фаолиятдан қурилиши мумкин бўлган йўқотишларни тўғри ҳисобга олиш муҳим аҳамият касб этади. Фойдаланилаётган алоқа воситалари ва электрон-ҳисоблаш технологиясининг созлиги каби субъектив омилларга ҳам боғлиқ бўлади. Банк рискларини бошқариш стратетаясини ишлаб чиқишда рискларнинг куйидаги асосий турларига эътиборни жалб қилиш лозим:

1. Депозитларни шакллантириш rischi
2. Янги фаолият тури rischi (факторинг операциялар бўйича).
3. Лизинг келишуви rischi.
4. Қарздорнинг ўз молиявий мажбуриятлари юзасидан бажармаган фаолияти билан боғлиқ кредит rischi.
5. Бозор фоиз ставкаларининг тебраниш эҳтимоли билан боғлиқ фоиз riskлари.

6. Қимматли қоғозларнинг қадрсизланиш эҳтимоли билан боғлиқ бозор rischi.

7. Валюта курслари тебраниши билан боғлиқ валюта riskлари. Банк бундай riskка чет эл валютасида турли хилдаги операциялар ўтказиш валюталар олди-сотдиси, валютавий кредитлар бериш натижасида дуч келади.

Банкнинг riskларини бошқариш стратегияси банкнинг барча имкониятларидан тўла фойдаланиш, банкни ривожлантириши истиқболларини белгилаб беради ва банк riskларининг олдини олиб банклар фаолиятининг самарадорлигини оширишга имкон яратади. Riskларни бошқариш стратегиясининг мақсади ва вазифалари кўп даражада банк ишлайдиган ташқи иқтисодий муҳитга боғлиқ. Охириги йилларда банк фаолиятига таъсир кўрсатувчи ташқи муҳит сифатида инфляциянинг мавжудлиги, банклар ва уларнинг шуъбаларининг сифатли фаолият кўрсатиши, банклар фаолиятининг Марказий банк томонидан мувофиқлаштириб борилиши, банкларнинг янги хизматларининг юзага келиши, банклар ўртасида рақобатнинг юзага келиши ва йирик банклар томонидан майда кредит муассасаларнинг қамраб олиниши, хўжалик субъектлари фаолиятининг ўзгариши натижасида бозор муносабатларига мослашуви жараёнида айланма капиталларга бўлган эҳтиёжнинг ўсиши натижасида банкнинг кредит ресурсларига бўлган талаби ортиб бориши туфайли фақат банк riskларини ўз вақтида сезиш ва бошқариш йўли билан банк фаолиятининг ижобийлигига эришиш мумкин.

Банк ўз фаолиятида мавжуд riskни аниқлаши, уни қабул қилиши, уни кузатиб бориши ва уни бошқариш қобилятига тайёр эканлигини ўз зиммасига олиш лозим. Бунинг учун банк раҳбарияти ўз фаолияти, банк иши жараёнлари бўйича тўлиқ билимга эга бўлиши лозим. Банк riskларини бошқаришда маълум тамойилларга риоя қилиш катта аҳамиятга эга бўлиши мумкин.

Бизнинг фикримизча, банк **riskларини бошқаришнинг** асоси қилиб қуйидаги **тамойиллар** олиниши лозим:

- ўз капиталидан ортиқ суммага risk қилмаслиги;
- riskнинг оқибатлари тўғрисида ўйлаши, зарарларни қоплаш манбаларини прогнозлаштириш, уларни сифат жиҳатидан ўлчаш лозимлиги;
- riskларни молиялаштириш, уларни камайтиришни рағбатлантириш;
- кам даромад олиш имкониятида юқори risk қилишига интилмаслиги;
- банкнинг барча бўлимларида riskларни назорат қилиш.

Бу тамойилларга асосан банк ўзида мавжуд ресурслар атрофида risk қилиши, уни зарарларга олиб келмаслигини ва фаолият натижасини ўлчай олиши лозим. Riskларни бошқариш самарадорлигини кузатиб бориш ва бошқа операциялар бўйича riskларни илмий бошқаришнинг асосий вазифаси у ёки бу riskнинг табиийлиги ва мумкинлиги даражасини аниқлаш,

рисклилик ҳолатларининг йўналишини аниқлаш ва тез орада амалий чоралар кўриш, у ёки бу операцияларни ўтказишдан бўлиши мумкин бўлган йўқотишларнинг олдини олиш имкониятини беради.

Рискларни бошқаришнинг асосий усуллари бўлиб қуйдагилар ҳисобланади:

- рискларни ўлчаш усулидаи фойдаланиш;
- ташқи рискларни ҳисобга олиш (тармоқ, минтақавий, ва соҳа);
- банк миждзининг молиявий аҳволни мунтазам назорат қилиб бориш, тўловга лаёқатлилик кўрсаткичлари, рейтингини аниқлаш ва бошқалар;
- рискларни тақсимлаш йўлини қўллаш, кредитни қайта молиялаштириш;
- диверсификация сиёсатини ўтказиш;
- йирик кредитларни фақат консорционал асосда (банклараро битимларга асосан рискларни тақсимлаш) бериш;
- ўзгарувчан (сузиб юрувчи) фоиз ставкалари асосида кредит бериш;
- депозит сертификатларини жорий қилиш ёки киритиш;
- банкларнинг ҳисобга олиш операцияларини кенгайтириш;
- кредитларни ва депозитларни суғурталаш;
- гаров асосида кредитлашни кенгайтириш;
- реал шахсий гарантиялар асосида кредитлашни қўллаш.

Агар рискларнинг олдини олишнинг тўлиқ имконияти бўлмагса, у ҳолда охириги манба — бу рискни бошқариш усули, яъни рискни қоплаш ҳисобланади.

Рискни қоплаш қуйидагиларни ўз ичига олади:

- банклар томонидан умумий ва махсус резерв фондларни ташкил қилиш;
- маълум йиғиндиларни зарарларга ўтказиш;
- кредит бўйича % лар белгилашни тўхтатиш ва бошқалар.

Рискларни бошқариш даромад билан риск ўртасидаги оптимал нисбатни топиш, мавжуд рискни минималлаштиришни ўз ичига олади.

14.3. Кредит рисклари ва уларни баҳолаш

Кредит рисклари таркибига қўйидаги рискларни киритиш мумкин:

1. Кредитни уз вақтида қайтармаслик билан боғлиқ риск. Бу риск қарз олувчининг кредит шартномасининг шартларини бажармаслиги:

2. Ликвидлик rischi (тўлов ларнинг муддатида утказмаслик), бу риск кредитни ва фоизларни муддатида қайтара олмаслик натижасида банк ликвид маблағларининг камайишига олиб келиши билан боғлиқ.

3. Кредитни таъминлаш билан боғлиқ риск, бу рискни алоҳида куриб булмайди, балки бу кредитни қайтармаслик билан боғлиқ булган риск билан биргаликда урганилади. Бу риск тури кредит учун қўйилган гаровни

сотишдан тушган маблағ ажратилган кредитни қоплаш учун етарли эмаслиги билан боғлиқ дир, натижада банк уз талабини тула кондира олмайди.

4. Қарз олувчининг ишбилармонлиги билан боғлиқ рисклар. Бу риск корхонанинг иш фаолияти билан боғлиқ бўлиб (сотиб олиш, ишлаб чиқариш ва сотиш), аммо бошқа рисклардан фарли уларок бу рискка корхона рахбаридан боғлиқ булмаган факторлар таъсир кўрсатади, масалан тармокнинг ривожланиши ва конъюктураси. Бу рискнинг хажмини инвестицион дастур ва ишлаб чиқарадиган махсулот тури ва сифати белгилайди.

5. Капиталнинг таркибий қисми билан боғлиқ рисклар. Бу рисклар пассивларнинг таркибий қисми ва ишбилармонлик rischi билан боғлиқ.

Банк кредит riskининг даражаси қўйидаги факторларга боғлиқ:

■ банк кредит фаолиятининг маълум бир сохада марказлашуви даражаси;

■ узига хос маълум кийинчиликларни бошидан кечираётган мижозларга кредит ва бошқа банк хизматларининг канча тугри келиши;

■ кам урганилган, янги, ноанъанавий сохаларда банк фаолиятининг марказлашуви;

■ кредит бериш, қимматли қоғозлар портфелини шакллантириш бўйича банк сиесатига хусусий ва жиддий ўзгаришлар киритиш;

■ янги ва яқинда жалб қилинган мижозларнинг фоизи;

■ қисқа вақт ичида амалиетга жуда кўп хизматларнинг киргизилиши (у вақтда банкда салбий талаблар кўпайиши мумкин);

■ бозорда сотилиши кийин булган қимматликларни еки қиймати тез тушадиган нарсаларни гаров сифатида кабул қилиб олиш ва бошқалар.

Кредит рискларини баҳолашнинг беш асосий улчови мавжуд:

а) Репутация. Мазкур жараен шахсий муомала, ҳам шахсий, ҳам иш бўйича тажрибасидан иборат булиши керак (кредитор, махсулот етиштириб берувчилар ва мижозларни текшириш).

б) Имкониятлар. Қарз олувчининг узининг барча операциялари бўйича (узининг бутун фаолияти давомида қарз олувчининг олган пуллари) еки аниқ лойиха бўйича маблағ олиш қобилияти ва пул воситаларини бошқариш қобилияти (бу аввалги лойихалардан маълум бўлиши керак).

в) Капитал. Қарз олувчининг капитал базаси ва кредит суралган лойиха учун узининг маблағларини сарфлашга доир катъийлиги. Қарз олувчи лойиха хавфи масъулиятини кредит берувчи банк билан бирга уз зиммасига олиши, узининг хиссадорлик капиталининг кабул қилиниши мумкин булган қисмини такдим этиб, узига тегишли булган мажбуриятларни уз зиммасига олиши керак.

г) Шарт-шароитлар. Маҳаллий, ҳудудий ва умуммиллий иқтисоднинг жорий аҳволи ва тавсифи, шунингдек қарз олувчи хужалигининг сохалари.

д) Гаров. Кредитни гаров ёки кафиллик шаклида ишончли таъминлаш бошқа томондан кучсизликларни йўққа чиқариб қўяди. Яхши бир қоида бор: фақат гаров ва кафиллик асосида ҳеч вақт кредит берманг.

Банклар одатда кредит сифати бўйича ўзларининг хусусий рейтинг системаларини ишлаб чиқадилар, айримлари оддий схемалардан фойдаланадилар, бошқалари мураккаб ва бўлиниб кетган, ҳамма нарсани ўз ичига оладиган схемаларни ишга солади.

Шундай бўлса ҳам мақсад доим бир бўлиши керак: кредит беришда ҳам, унинг баҳосини белгилашда ҳам банкнинг кредит бўлими учун қарор қабул қилиш жараёнини енгиллаштириш. Одатда бу нарса риск тоифаларини ракамлар еки харфлар билан аташ, уларни классификация қилиш йўли билан амалга оширилади.

- Кредит рискларини юзага келтирувчи омиллар энг аввало банк томонидан аниқ кредит сиёсатининг ишлаб чиқилмаганлиги.

- Кредит сиёсатининг керагидан ортиқ агресив ташкил қилинганлиги (кредитларнинг активлардаги улуши 65 % дан ортиқ бўлганда).

- Тармоқлар ва опреациялар бўйича диверсификациянинг тўғри ташкил қилинмаганлиги.

- Бланк (ишонч асосидаги) кредитларнинг кредит портфелидаги улушининг кўплиги.

- Инсайдерлар билан шартномалар ҳажмининг кўплиги.

- Банк мутахассисларининг юридик жиҳатдан етарли тажрибага эга бўлмаганликлари

- Олинаётган гаровларнинг тўғри танланмаслиги. Бу бўйича ҳам юрист хулосасини олиш ўта муҳимдир. Бугунги кунда кредит фақат гаров ёки кафолат хати асосида бериш мумкин, лекин гаровни реализация қилиш бўйича етарли механизм йўқлиги бу нарсанинг янада рискини оширади.

- Кредит талаби билан келган мижозлар ҳақида маълумотларнинг йўқлиги ёки уларни йиғишнинг қийинчиликлари ҳам мавжуддир.

- Кредит олган мижоз корхоналарда (айниқса илгаридан фаолият кўрсатиб келувчи корхоналарда) раҳбарларнинг тез-тез алмашилиб туриши ҳам ўзига яраша рискли ҳолатларни юзага келтирмоқда.

- Бундан ташқари кредит портфелининг катта қисмини бир тармоққа тегишли мижозлар томонидан эгаллаб олиши ҳолатлари.

- Молиявий ҳужжатлар таҳлилига юзаки ёндашиш.

- Мижоз талаб қилган маблағнинг тўлиқ асосланганлигини аниқлашда қўйилган хатоликлар.

- Кредит ҳужжатлари билан шуғулланувчи мутахассиснинг етарли малакага эга бўлмай қолиши (бу эса ҳозирги шароитда қоида ва талабларнинг тез-тез ўзгариб туришида бўлиши мумкин).

- Илгаридан тажрибаси бўлмаган фаолиятни бошлаган мижозларга кредит бериш.

- Янги ташкил этилган мижозларнинг кредит портфелидаги улуши.

- Таъминотларнинг етарли бўлмаслиги (гаров баҳосининг асосиз равишда юқори бўлиши).

■ Хужжатларни тайёрлашда йўл қўйилган хатоликлар (банк манфаатларини етарли ҳимоя қилинмаслиги).

■ Берилган кредит бўйича муддат аниқлашда хатоликларга йўл қўйиш.

■ Қарзнинг сундирилиш даврида етарли назоратнинг бўлмаслиги.

Юқоридаги баён қилинган барча вазифалар ҳозирги кунда республикада мавжуд бўлган барча тижорат банклари учун долзарб, бирламчи вазифалар бўлиб ҳисобланади.

Чунки турли тоифадаги (мулк шаклидаги ва тармоқ банкларининг) банкларни вужудга келиши, улар орасида рақобатни келтириб чиқармоқда.

Таянч иборалар

Банк rischi, фоиз rischi, валюта rischi, кредит rischi, портфель rischi, молиявий рисклар, ликвидлик rischi, тизимли риск, тизимсиз рисклар, рискни баҳолаш, рискни камайтириш, рискни бошқариш, банк рискларини бошқариш стратетаяси, рискни қоплаш.

Назорат учун саволлар

1. Банк rischi нима?
2. Таваккалчиликнинг қандай турлари мавжуд?
3. Фоиз таваккалчилиги деганда нимани тушунаси?
4. Валюта таваккалчилиги нима?
5. Таваккалчиликни баҳолаш ва уни пасайтиришнинг қандай йўллари мавжуд?
6. Тижорат банклари таваккалчилигига таъсир этувчи омилларни санаб беринг.
7. Таваккалчиликни камайтириш усуллари нималардан иборат?

Тавсия этилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг "Марказий банк тўғрисида"ги қонуни. 1995 йил 21 декабрь.
2. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
3. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.
4. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув қўлланма. –Т.: ИLM ZIYO 2009. 224 б.
5. Абдуллаева Ш.З., Аманов А. Тижорат банклари капиталини бошқариш. -Т.: "IQTISOD-MOLIYA", 2006.
6. Абдуллаева Ш.З., Сафарова З.Б Тижорат банклари молиявий ресурсларини бошқариш. -Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2008.
7. Худойбердиев З.Я., Хомитов К.З. Банк менежменти. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 161 б.
8. Банковское дело: Учебник / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.

15-боб

ТИЖОРАТ БАНКЛАРИ КРЕДИТ ПОРТФЕЛИ ВА УНИ БОШҚАРИШ

15.1. Тижорат банклари кредит портфели ҳақида умумий тушунча

Тижорат банклари фаолиятининг барқарорлиги ва рақобатбардошлиги уларнинг ресурсларини тўғри ташкил қилиш ва улардан оқилона фойдаланишга боғлиқ. Шунини таъкидлаш лозимки, тижорат банкларининг депозит ва кредит портфелини ташкил қилиш, бошқариш, уни диверсификация қилиш соҳасида қатор ечилмаган муаммолар мавжуд. Бозор иқтисодиёти кенг ривожланган мамлакатларда тижорат банкларнинг кредит сиёсати, уларнинг кредит портфели ва унинг сифати, ундан фойдаланиш даражасига катта эътибор берилади. Банклар фаолиятида кредит операциялари асосий ўринни эгаллагани учун уларнинг кредит портфелини оқилона шакллантириш банкларнинг самарали ва барқарор фаолият кўрсатиши учун имконият яратиб берувчи асосий омиллардан бири ҳисобланади. Кредит операцияларини олиб боришда йўл қўйилган камчиликлар банклар даромадининг камайишига, баъзи ҳолларда уларнинг синиб кетишига олиб келиши мумкин. Шу сабабли банкларнинг кредит портфели ва унинг сифатини назорат қилиб бориш тижорат банкларининг самарали фаолият юритишининг гаровидир.

Банкларнинг кредит портфели, унинг ҳолати тўғрисида бирон фикр билдиришдан олдин, дастлаб кредит портфелининг иқтисодий моҳиятини тушуниб олишимиз лозим. Банкларнинг кредит портфели тўғрисидаги тушунча бизнинг амалиётимизда ва иқтисодий тушунчаларимиз сафига яқинда келиб қўшилган тушунчалардан ҳисобланади. Баъзи хорижий давлатлар иқтисодчилари томонидан юқоридаги мавзунинг баъзи томонларини очиқ берувчи илмий ишлар чоп этилганлиги инобатга олмаса, Ўзбекистон иқтисодчилари ўртасида банкларнинг кредит портфели, унинг моҳияти, таркиби, унинг сифати бўйича таҳлили соҳасида илмий ишлар ўтказилиб, чоп қилинган эмас. Шу сабабли банкларнинг кредит портфели ва уни ташкил қилиш масалалари жуда долзарб ва бахslashувни талаб қилувчи масалалардан бири ҳисобланади. Берилган кредитларнинг ўз вақтида банкларга қайтарилиши кредитлаш жараёнининг кам даражада ташкил қилинишига, кредит бериш ва қайтарилишининг муддатларига риоя қилинишига, ссудалар, айниқса муддати ўтган ёки ўзайтирилган кредитлар бўйича ҳисоб-китоб операцияларининг тўғри олиб борилишига, ссудалар бўйича зарарларни қоплаш резерви миқдорига, банклараро кредит ва марказлаштирилган кредитлар бўйича операцияларнинг қонунийлигига ва кредитларни тўғри туркумлаш бўйича банкларда ўтказиладиган аналитик операцияларнинг сифатлилиги ва бошқа омилларга боғлиқ бўлади.

Банклар томонидан бажариладиган барча кредит операциялар уларнинг кредит портфелида ўз ифодасини топиши, ҳар бир банк кредит портфелининг сифатли бўлишига эришиши зарур. Бу эса кредитларнинг ўз вақтида қайтиб келишига асос бўлиши мумкин.

Тижорат банклари кредит портфелининг моҳияти тўғрисида мукамал илмий ишлар ёзилмаган бўлсада, баъзи муаллифларнинг тадқиқотларида бу тушунчани ва унинг моҳиятига берилган таърифларни учратиш мумкин. Келтирилган таърифлар моҳияти жиҳатдан хилма-хил бўлиб, улар банкларнинг кредит портфели, унинг иқтисодий моҳияти, таркиби, қиёсий таърифи тўғрисида барча томонидан маъқулланган аниқ бир фикрни ифода қилмайди. Турли муаллифлар кредит портфелининг моҳиятини турлича талқин қилишади. Масалан, америкалик иқтисодчилар Крис Ж. Барлтон, Диана Мак Нотон **«Кредит портфели - бу кредитларни туркумлашни ўз ичига олади»**, деб таърифлашса, бошқа бир гуруҳ иқтисодчилар **«...кредит портфелини банкнинг актив операцияларининг йиғиндиси»** сифатида таърифлайдилар. К.Ж. Барлтон ва Д.Мак Нотон томонидан берилган таъриф банк кредит портфелининг фақат бир қисминигина ифода қилади. Худди шунга ўхшаш таъриф бир гуруҳ рус иқтисодчилари томонидан келтирилиб, улар **«...тижорат банкларининг кредит портфели, бу кредитларни маълум белгилар бўйича туркумлашдир»**, деган фикрни олдинга сурадилар. Бу келтирилган таърифларни кредит портфелига берилган тўлиқ таъриф, деб хулоса қила олмаймиз. Чунки туркумлаш жараёни икқиламчи бўлиб, уни амалга ошириш учун банк авваламбор кредит портфелига эга бўлиши лозим. Кредитларни туркумлаш бизнинг фикримизча, кредит портфелининг сифатига баҳо бериш учун зарур.

Кредит портфелига банкларнинг актив операцияларининг йиғиндиси деб қараш ҳам бизнинг фикримизча тўғри эмас. Банкларнинг актив операциялари деб банкларнинг ўз капитали ва жалб қилган маблағларини даромад олиш мақсадида жойлаштириш билан боғлиқ бўлган барча операцияларга айтилади.

Банкларнинг актив операцияларини қуйидаги тўрт гуруҳга бўлиш мумкин:

- хўжалик субъектларини кредитлаш билан боғлиқ бўлган кредит операциялари;
- банкларнинг инвестицион операциялари;
- миқозларга касса ва ҳисоб операциялари;
- зарур инфраструктурани ташкил қилиш билан боғлиқ бошқа актив операциялари.

Банклар амалиётида актив операциялар таркибида кредит операциялари асосий ўринни эгаллайди. Аммо бу, барча актив операциялар банкнинг кредит портфелини ташкил қилади деган сўз эмас.

Яна бир гуруҳ рус олимлари - **«Банкларнинг кредит портфели ўзоқ муддатли, қисқа муддатли, вақти ўтган кредитлар бўйича баланс рақамидаги маблағлар қолдиғидан ташкил топади»** деб таъриф берилган. Бундай таъриф бизнинг фикримизча банк маблағларини ҳисобга олишни енгиллаштириш, аудит учун ахборот, ҳисобот материалларини соддалаштириш учун қўл келиши мумкин. Аммо бу таъриф банкларнинг кредит портфелига берилган миқдорий таъриф бўлиб, унинг сифат жиҳатини ўзида акс эттира олмайди.

Н.Соколинская **«Кредит портфелини қисқа ва ўзоқ муддатли кредитлар йиғиндисидан иборат»**, деб таърифлайди. Бу таърифда асосий эътибор кредитларнинг муддатига қаратилган. Гарчи банклар томонидан амалга ошириладиган операциялар, айниқса, кредитлаш жараёнида кредитнинг муддатлилигига эътибор бериш ва унга риоя қилиш кредитлаш жараёнининг асосий тамойилларидан бири ҳисоблансада, кредитнинг фақат муддатига қараб тижорат банкининг кредит портфелига тўлиқ таъриф бериш етарли бўлмайди. Банк томонидан берилган кредит муддатининг белгилаб қўйилиши ва унга риоя қилиниши кредит портфелининг сифатини аниқлашда зарур омил бўлиши мумкин.

Абалкин Л.И., Панова Г.С., Лаврушин О.И. ва бошқа бир гуруҳ иқтисодчиларнинг фикрича **«Тижорат банкларининг кредит портфели - бу кредитларнинг сифат ва таркиби бўйича таркумланишидир»**. Бу таърифда, бизнинг фикримизча, кредит портфелининг моҳиятини очиқ беришга ижобий ёндашилган. Ижобийлик шундаки, улар кредитларнинг сифат таркибига қараб, маълум омилларни ҳисобга олган ҳолда туркумлаш зарурлигини таъкидлайдилар. Кредит портфелининг сифат бўйича тавсифи кредитларнинг қайтарилиши ва кредит рискининг қисқартирилишини банк томонидан таъминланишини баҳолашда қўлланилади.

Кредитларнинг белгиланган муддатда қайтарилиши қуйидаги қатор сабабларга боғлиқ:

- алоҳида олинган банкларда кредит бериш жараёнининг ташкил қилиниш даражаси;
- ссудалар берилиши ва қайтарилиши тартибига амал қилиниш даражаси;
- ссудалар ва айниқса, муддати ўзайтирилган ва муддати ўтган ссудаларни ҳисобга олиш жараёнининг тўғри акс эттирилиши;
- ссудаларнинг тўғри таснифланиши;
- ссудалар бўйича эҳтимолий йўқотишларга ажратилган заҳиралар миқдори ва бошқалар.

Кредит портфелининг моҳиятига юқорида келтирилган таърифнинг ижобий томонлари билан биргаликда Россиялик етакчи олимлар келтирган таърифларда кредит портфелини ўрганиш ва таҳлил

қилишда ундовчи асосий омил - кредит рисклари ва уларнинг даражасини инобатга олиш зарурлигини эътибордан четда қолдирганлар. Бизнинг фикримизча, кредит портфелининг моҳиятини очиб беришда қуйидаги омилларни инобатга олиш зарур. Булар:

- кредитлар бўйича риск даражаси;
- кредит бериш объектлари;
- кредитдан фойдаланиш муддати;
- кредитнинг ҳажми ва таъминланганлиги;
- миждознинг молиявий ҳолати, мулк шакли ва бошқалар.

Шуларни инобатга олган ҳолда бизнинг фикримизча, кредит портфелига қуйидагича таъриф бериш мумкин. **Банкларнинг кредит портфели - бу турли хил кредит рискларга асосланган муайян меъзонларга қараб туркумланган кредитлар миқёсидаги банк талабларининг йиғиндисидир.**

Мазкур таъриф кредит портфелининг моҳиятини тўғри тушуниш ва таҳлил қилишга ёрдам беради. Чунки унда:

- берилган кредитлар бўйича рисклилик даражасини ифодаловчи мезонлар;
- банкнинг барча берган кредитлари бўйича талаблари йиғиндисини ҳисобга олиш зарурлиги;
- кредитларнинг асосий меъзонлари бўйича туркумлаш лозимлиги ва бошқалар ўз аксини топган.

Кредит портфели фақат нормал кредитларни эмас, балки муддати ўтган кредитларни ҳам ўз ичига олади. Бу омилларни эътиборга олиш тижорат банкларининг кредит портфелини шакллантиришда, уларнинг фаолиятини тўғри ташкил қилишда катта аҳамиятга эга. Кредит рискларининг даражаси хорижий банклар ва бизнинг банкларимиз амалиётида ҳам банкларнинг кредит портфелини ифодаловчи мезонлардан асосийси ҳисобланади. Айнан шу кўрсаткичнинг даражасига қараб, кредит портфелининг сифати аниқланади. Банкларнинг кредит портфелини баҳолаш ва таҳлил қилиш банк менежерларига ссуда операцияларини самарали бошқаришга имкон беради.

Яқуний хулоса киладиган бўлсак, фикримизча кредит портфели – бу тижорат банки томонидан жорий конунчилик ва меъёрий ҳужжатлар билан белгиланган шартларда хужалик субъектларига берилган кредитлар мажмуасидир.

Банкнинг кредит портфели унинг барча берилган кредитларининг ҳажми ёки маълум бир ҳисобот даврига банк томонидан берилган кредитларнинг миқдорини ташкил килади.

Банк кредит портфелининг даромадлилик даражаси унинг ҳажми ва таркибига боғлиқ ва бундан ташқари ҳар бир берилган кредитнинг фоиз даражасига боғлиқдир. Аниқ бир тижорат банки кредит портфелининг ҳажми ва таркиби маълум бир омиллар билан белгиланади. Уларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

➤ Банк томонидан хизмат кўрсатиладиган бозорнинг хусусияти. Ушбу омилнинг банк кредит портфели хажми ва таркибига таъсири ушбу банкнинг маълум бир тармоқлардаги кредит бериш хусусиятларидан, берилган кредит ва мижоз турлари билан белгиланади;

➤ Банк капиталининг хажми. Бу омил кредит энг аввало маълум бир қарздорга бериладиган кредит меъёрлари микдорини белгилаб беради (ёки бу лимитлаштириш омилidir);

➤ Банк фаолиятини тартиблаш тартиби. Ушбу омил билан кредит хатарларини меъёрлари, айрим кредит турларини беришни чегаралаш ёки тухтатиш белгиланади. Ушбу факторнинг таъсири асосан Маркази банк томонидан ишлаб чиқилладиган ва банклар учун бажарилиши мажбурий булган йуриқномалар ва тартиблар билан белгилаб берилади.

➤ Банкнинг асосий мақсадларини ва устивор йуналишларини белгилиб берувчи кредит сиёсати;

➤ Банк менеджерларининг тажрибаси ва классификацияси. Ушбу омилнинг таъсири шу билан белгиланадики, бунга кура банк ходимлари томонидан баҳоланмаган кредитларни бериши керак эмас.

➤ Банкнинг кредит операцияларидан олиниши кутилаётган даромадлари. Ушбу омил банк томонидан энг кўп даромад олишни кузда тутадиган кредитларни бериш амалиётини куллашини белгилаб беради;

➤ Маблағларни жойлаштиришнинг бошқа йуналишлари даражаси. Бир хил даромадлилик даражасига эга булган активлардан хатарлилик даражаси энг паст булганларига эътибор қаратилади. кичик хатарлари мавжуд булганларини куллашга нисбатан шарти.

Банк кредит портфелини ташкил этувчи банк қарзларини клссификациялашдаги асосий тамойиллардан бири қарзларнинг хатар даражасидир. У банкнинг кредит портфелини таҳлил қилиш, унинг сифат характеристикаси белгилайди ва банк томонидан кредит фаолиятдаги йўқотишларни қоплаш учун ташкил қилинадиган захиралар микдорини белгилаш учун фойдаланилади. Ушбу классификация кўйидаги кўрсаткичлар асосида олиб борилади: банк қарздор мижозининг молиявий аҳволи, қарздор томонидан олинган қарзнинг аҳволи ва кредит операциясининг таъминот даражаси билан аниқланади.

Банкларнинг амалий маълумотлари шуни кўрсатадики, банкнинг даромад келтирувчи активларининг асосий қисми мижозларга берилладиган кредитларни ташкил қилади, Шу сабабли банк рискини камайтиришда уларнинг кредит портфелини тўғри ташкил қилиш ҳамда улар берган кредитларнинг самарадорлигини ошириш муҳим ўрин тутди.

Банкларнинг **кредит портфелини ташкил қилишнинг асосий мақсади** банкнинг кредит сиёсати соҳасидаги стратегиясини ишлаб чиқиш, кредитларнинг сифатини таҳлил қилиш ва уни яхшилаш соҳасида чоралар ишлаб чиқишдан иборат. Бунинг учун банк берилган кредитларнинг белгиланган лимитларга мос келиши, кредит ресурслардан фойдаланиш самарадорлиги, кредит рискларни камайтириш ва

кредитларнинг сифатини яхшилаш каби кўрсаткичларнинг ҳақиқий ҳолатини текшириб бориши зарур.

Тижорат банкларининг кредит портфелини бошқаришнинг асосий вазифалари қўйидагилар:

- кредит рисклари даражасига таъсир этувчи факторларнинг аниқлигини ва мослигини баҳолаш;
- шубҳали қарзлар бўйича махсус захираларини шакллантириш тартиби туғрисидаги низомга мувофиқ кредитларни риск гуруҳлари бўйича таснифлаш;
- миқдорлар таркиби, кредит тузилмаси ва кредит рисклари нуктаи назаридан кредит портфелни оптималлаштириш;
- кредит рискинни прогнозлаш мақсадида қарздорнинг кредитга лаёқатлигини ва унинг молиявий ҳолати ўзгариш эҳтимолини аниқлаш;
- муаммоли кредитларни олдиндан аниқлаш;
- яратилаётган захирани етарлилигини ва унинг ўз вақтида туғриланишини баҳолаш;
- кредит қўйилмалари диверсификациясини, унинг ликвидлилигини ва даромадлилигини таъминлаш;

банк кредит сиёсатини ишлаб чиқиш ва унинг кредит портфелининг таҳлили асосида тузатишлар киритиш;

Тижорат банкларининг кредит портфелини ташкил қилиш кредитлашни ташкил қилиш тамойилларига асосланган бўлмоғи лозим. Кредитнинг муддатлилиги, унинг ўз вақтида қайтарилиши ва тўловлилиги кредит портфелининг барқарорлигини ва сифатлилигини таъминлашга асос бўлиши мумкин.

Кредит портфелининг сифатини доимий равишда назорат қилиш тижорат банклари фаолиятининг самарадорлигини ошириш гаровидир. Уларнинг кредит портфелини оқилона бошқариш эса кредит рискларини камайтиришнинг асосий омилларидан ҳисобланади. Шунини қайд қилиш лозимки, банкларнинг молиявий ҳисоботлари ва бошқа қўшимча маълумотлари улардаги активлар сифатининг реал ҳолатини, шунингдек кредит портфели бўйича мавжуд муаммоларнинг банк даромадига таъсирини ақс эттириши лозим. Бундай маълумотларнинг йўқлиги нафақат банк акциядорлари ёки Марказий банк ва бошқа манфаатдор томонларни чалғитиб қуймасдан, балки банкнинг ўзига ҳам рискларни бошқариш жараёнида зарар етказиши мумкин. Банкнинг кредит портфели ва унинг сифати туғрисида аниқ маълумотга эга бўлмаслик, зарур ҳолларда олдиндан чоралар кўрилмаслик натижасида муаммоли кредитлар юзага келиши мумкин. Муаммоли кредитлар банклардаги рискларни минимал даражага етказишга тўсиқ бўлиб туради. Кредит портфели сифати ҳақида объектив маълумотларнинг йўқлиги банк раҳбарияти томонидан банкнинг кредит сиёсатига зарур ўзгартиришлар киритилишига ҳам ҳалақит беради. Банкларнинг кредит портфелини ташкил қилишда қўйидагиларга алоҳида эътибор бериш лозим:

- кредит рисклари даражасини инобатга олган ҳолда кредитларнинг сифатини баҳолаш меъзонларини танлаш;
- улар асосида кредитнинг сифатини баҳолаш усулларини ишлаб чиқиш, ссудаларнинг асосий гуруҳларини, уларнинг фоиз ставкалар асосида аниқлаш;
- кредитларни тавсифлаш (туркумлаш);
- ҳар бир кредит гуруҳи бўйича риск фоизи даражасини аниқлаш;
- ҳар бир кредит ва банк бўйича кредит рискининг абсолют суммасини аниқлаш;
- тегишли маълумотлар асосида кредитлар бўйича зарарларни қоплаш учун етарли резерв суммасини аниқлаш;
- коэффициентлар бўйича кредит портфелининг сифатига баҳо бериш;
- кредит портфелининг таркибини яхшилаш бўйича тадбир-чоралар ишлаб чиқиш зарур.

Кредит портфелини ташкил қилишда кредитнинг асосий тамойиллари - мақсадлилиқ, муддатлилиқ, таъминланганлик, тўловга қобилиятлилиқ ва қайтариб бериш кабиларга мукамал риоя қилиш лозим. Кредитлаш тамойилларининг бўзилиши тижорат банкининг кредит портфелининг сифатининг тушиб кетишига олиб келади.

Шундай қилиб тижорат банкларининг кредит портфели турли хил кредит рискларга асосланган муайян мезонларга қараб туркумланган кредитлар миқёсидаги банк талабларининг йиғиндиси бўлиб, уни самарали бошқариш кредит рискларини ва умуман олганда банк рискларини камайтиришнинг муҳим омили ҳисобланади. Банкларнинг кредит портфелини самарали ташкил қилиш ва унинг сифатини таҳлил қилиш банклар фаолиятини олиб боришда муҳим ўрин эгаллайди.

15.2. Тижорат банклари кредит портфели диверсификацияси ва уларни самарали бошқариш

Кредит портфелини бошқаришда асосий ўринни алоҳида олинган ссудаларнинг сифатини баҳолаш мезонларини ишлаб чиқиш ва уларни баҳолаш асосий ўринни эгаллайди. Бозор иқтисодиёти шароитида хорижий мамлакатларда кредит муносабатларини ривожланиши берилган кредитлар сифатини баҳолаш мезонларининг кенгайишига олиб келди. Жаҳон амалиётида банклар томонидан берилган кредитларнинг сифатини баҳолашнинг 10 хилдан ортиқ йуналишлари мавжуд. Кредитнинг сифатини баҳолаш кредитнинг мақсади, уни тўлаш усули, миждознинг кредитга лаёқатлилиқ даражаси, унинг қайси тармоққа таълуқли эканлиги ва мулк шакли, миждознинг банк билан муносабатининг характери, банкнинг миждоз тўғрисида тўлиқ ахборотга эга эканлиги ва унинг етарлилиги

даражаси, ссудаларнинг таъминланганлиги, ҳажми ва бошқа мезонлар киради.

Ўзбекистонда 1996 йил июлидан бошлаб Марказий банк тасдиқлаган кўрсатмага асосан тижорат банклари активларини тавсифлаш ва ссудалар бўйича йўқотишлар бўйича резервларни ташкил қилиш амалга оширилмоқда. «Ўзбекистон Республикаси Марказий банки тўғрисида»ги ва «Банклар ва банк фаолияти тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси қонунларига асосан активларни тавсифлаш, муаммоли ёки ҳаракатсиз кредитлар бўйича резервларни ташкил қилиш амалга оширилмоқда.

Бу меъёрий ҳужжатга асосланиб банклар томонидан берилган кредитлар бўйича қарзларнинг сифати, миқдорнинг кредитга лаёқатлилиги кўрсаткичлари, унинг молиявий ҳолати, кредит рискининг даражаси, келажакда кредитни қайтиб бериш имконияти, кредитнинг таъминланганлик даражасини, кредитни тўлаш муддатидан неча кун ўтганлиги кабиларни инобатга олган ҳолда гуруҳларга таснифланади. Кредитларни таснифлашдан асосий мақсад қарз олувчининг тўлай олиш қобилиятини ҳамда қарзнинг ўз вақтида қайтарилиши учун пул оқимининг ҳолатини баҳолашдан иборат.

Кредитларни таснифлаш қарз олувчининг фаолиятини қуйидаги мезонлар орқали баҳолашдан бошланиши керак:

- уларнинг даромадлилигини ошириш;
- миқдорнинг тўловлари тарихи;
- тармоқнинг келажакдаги ва анъанавий ривожланиш усуллари;
- корхонанинг умумий ҳолати;
- кредитланадиган лойиҳанинг ҳолати ва самарадорлиги;
- корхонанинг молиявий ҳолати;
- корхонада бошқарув ва раҳбарлик сифати;
- корхонанинг ривожланиш режаси, стратегияси ва бошқалар.

Ундан ташқари манбаларига ва қарз олувчининг минтақавий ўрни ва манзили бўйича ҳам тижорат банкларининг кредит портфелини таснифлаш мумкин. Таснифлаш асосан миллий валютада амалга оширилади. Баъзи ҳолларда қайта молиялаштириш ва ўз маблағлари ҳисобидан бериладиган кредитлар қаттиқ валютада ҳам амалга оширилиши мумкин.

Ҳозирги вақтда марказлаштирилган кредитлар давлатнинг қарорларига асосан устивор тармоқларни ривожлантириш учун миллий валютада берилди. Қайта молиялаштириш ва банкнинг ўз маблағлари ҳисобидан бериладиган кредитлар миқдорнинг кредитга лаёқатли бўлганда миллий валютада ёки хорижий давлат валютасида берилиши мумкин.

Тижорат банклари фаолиятида юқорида келтирилган риск турларининг барчаси учраб туради, лекин уларнинг фаолиятига кўпроқ таъсир қиладиган рисклар кредит рисқи, ликвидлилиги рисқи ва фойиз ставкаси рисқи ҳисобланади. Тижорат банклари фаолиятининг асосий қисми кредитлар

бериш ва шу асосда фойда олишга йўналтирилган бўлганлиги учун улар фаолиятида бу рискларнинг салмоғи ҳам юқори бўлади.

Таснифланган кредитларнинг ҳар бири қайси гуруҳга кириши даражаси тез сотиладиган активлар ва юқори ликвид маблағларнинг мавжудлиги билан белгиланади.

Ўзбекистон Республикаси Марказий банки бошқаруви томонидан 9 ноябрь 1998 йилда тасдиқланган №242-сонли «Активлар сифатини таснифлаш, мумкин бўлган йўқотишлар бўйича тижорат банклари томонидан резервлар ташкил қилиш ва ундан фойдаланиш қоидаси»га асосан тижорат банклари томонидан бериладиган кредитлар юқорида келтирилган мезонлар бўйича «яхши», «стандарт», «субстандарт», «шубҳали», «умидсиз» ёки «ишончсиз» кредитларга таснифланади.

Тижорат банки кредит портфелининг сифат даражаси банк томонидан бериладиган кредитнинг таъминланганлигига боғлиқ. Бу таъминланганликнинг бўлиши берилган кредит бўйича рискнинг юқори ёки паст бўлишини белгилаб беради.

Агар берилган кредит муаммоли таъминотга эга бўлса ва ушбу таъминотнинг қиймати қайтарилмаган қарз миқдоридан кам бўлса, бу ҳолда ушбу кредит шубҳали ёки ишончсиз деб тавсифланади.

Шубҳали ёки ишончсиз деб таснифланган муаммоли кредит таъминотга эга бўлмаса, лекин баъзи бир аниқ омиллар асосида яқин келажакда қисман қопланиш эҳтимоли бўлса, у ҳолда бундай ссуда юқорида айтиб ўтилган қопланиш эҳтимоли бўлган қийматга тенг бўлган тўланмаган қарз миқдорида шубҳали деб, қарзнинг қолган қисми эса ишончсиз деб тавсифланади.

Кредит портфелининг сифат даражасини таҳлил қилиш қуйидаги босқичлар бўйича амалга оширилиши мумкин. (15.1-расм).

1-таъминланганлик даражаси

2-ҳақиқий тўлаш ҳолати бўйича

3-ҳар бир кредитнинг риск даражаси бўйича

4-кредитларнинг тури гуруҳи бўйича

5-кредит портфелининг умумий рискин аниқлаш

6-кредит портфелининг сифати бўйича резерв фондлари ташкил қилиш

7-кредит портфелининг ҳолати бўйича банкнинг келгуси кредит сиёсатини ишлаб чиқиш

15.1-расм. Кредит портфелининг сифат даражасини таҳлил қилиш босқичлари.

Тижорат банкларининг кредит портфелини ҳар томонлама таҳлил қилиниши, уларнинг сифатини яхшилаш, юзага келиш мумкин бўлган рискларнинг олдини олиш ва банкнинг келгуси йилдаги кредит сиёсатини ишлаб чиқишда жуда муҳим ўрин тутди.

Бозор иқтисодиёти кенг ривожланган мамлакатларда тижорат банкларининг кредит портфелини ташкил қилиш ва ундан фойдаланиш жараёнига катта эътибор берилмоқда. Чунки кредит портфелини тўғри ташкил қилиш банкнинг самарали фаолиятини амалга оширишнинг, унинг кредит ва инвестиция сиёсатини олиб боришининг асоси ҳисобланади. Мавжуд ресурсларни сифатли ва даромад келтирадиган қилиб жойлаштириш банкларнинг молиявий ҳолатига ижобий таъсир кўрсатади. *Тижорат банкларининг кредит портфелини уларнинг сифат даражаси, риск даражаси бўйича, тармоқлар бўйича, кредитнинг манбалари, таъминланганлиги, муддатлари ва бошқалар бўйича таҳлил қилиш мумкин.* Банкларнинг кредит операциялари катта риск билан боғлиқ бўлганлиги туфайли биз республика банкларининг кредит портфелини таҳлил қилиб, ундаги аҳвол, кредит операциялар билан боғлиқ рискларга таъсир қилувчи омилларни аниқламоқчимиз (15.1-жадвал).

15.1-жадвал

Ўзбекистон Республикаси тижорат банклари кредит портфелининг сифат даражаси бўйича таснифи

	1/1 2005й.	1/IV 2005й.	1/IX 2005й.	1/XII 2005й.
1. Таҳлил қилинган тижорат банклари сони	29	30	33	33
2. Тижорат банкларининг кредит куйилмалари <i>Жами</i>	100	100	100	100

шу жумладан:				
- яхши кредитлар	94,8	94,8	95,1	95,4
- стандарт кредитлар	2,8	3,4	3,3	3,2
- субстандарт кредит	1,8	1,4	1,2	1,1
- шубҳали кредит	0,4	0,2	0,2	0,2
- ишончсиз кредит	0,2	0,2	0,2	0,1

Диверсификация, кредит портфелини диверсификациялашнинг зарурлиги

Диверсификация сўзи бизнинг амалиётимизда шу яқин орадан буён қўлланила бошлаган замонавий ибора бўлгани учун биз унинг моҳиятини чуқурроқ очиб беришга қарор қилдик. Зеро бу сўзнинг моҳиятини тўғри тушуниш, уни амалиётда қўллай олиш ҳар бир ҳуқуқий шахс фаолиятининг самарадорлигини ошириши мумкин.

Буюк француз олими ва файласуфи Ренэ Декарт (1596-1650) шундай деган эди: «Ўзингиз ўрганаётган муаммони кўлингиздан келганича ва сизга керагича бўлимларга бўлиб чиқинг, токи сизга уни ҳал этиш осон бўлсин». Муаллифнинг бу тавсияси бизнинг тадқиқот қилаётган масаламизга мос келгани учун биз бу фикрни келтирдик. Аввалом бор, диверсификация бу ўзи нима?

Диверсификация сўзи латинча сўз бўлиб «diversus» ҳар хил, яъни ҳар хиллаштириш, турли-туманлаштириш деган маънони билдиради. Мавжуд адабиётлар таҳлили шуни кўрсатадики, диверсификация сўзининг моҳияти кўпгина муаллифлар томонидан турлича талқин қилинади.

Ҳар бир соҳани таҳлил қилганда диверсификациянинг шу соҳага таълуқли томонини кўриб ўтишга ҳаракат қилинади. Баъзи олимлар диверсификацияни «... маҳсулот учун бозор топиш мақсадида фирмаларнинг асосий фаолиятдан ташқари иш олиб бориш соҳасидаги маркетинг фаолиятининг стратегияси сифатида қарашади¹».

Масалан, В.Коноплицкий ва А.Филиналарнинг фикрича «Диверсификация - фирманинг асосий фаолиятдан ташқари янги фаолият турини ўзлаштириш борасида олиб борадиган янги маркетинг стратегиясидир». Диверсификация даражаси фирманинг асосий ва кўшимча фаолият турлари объектлари орасидаги нисбати фирманинг тармоқлар микёсида мустақил фаолият турлари мавжудлиги билан ўлчанади. **Диверсификациянинг мақсади бозор конъюнктураси ўзгаришини ўз вақтида илғай олиш ва корхонанинг иқтисодий фаолиятини барқарорлаштиришдан иборат.**

В.Коноплицкий ва А.Филиналарнинг берган таърифида фирмалар фаолиятини бошқаришда уларнинг бозорда бўладиган ўзгаришлар: конъюнктура ўзгариши, янги техника ва технология, фан ютуқларини

¹ Банковское дело: Учебник / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 292.

жорий қилиш жараёнларини инобатга олган ҳолда фаолият кўрсатиши лозимлиги таъкидланади¹. Бу муаллифлар томонидан берилган таърифда диверсификацияга корхонанинг асосий фаолиятидан ташқарида олиб борилувчи жараён сифатида, иккинчи даражали фаолият қобилида қаралади. Бизнинг фикримизча, **диверсификациялаш** усулини асосий фаолиятдан ташқарида эмас, балки асосий фаолиятни амалга ошириш жараёни давомида қўллаб бозорни ўрганиш, усулларни амалга ошириб бориш фирма фаолиятининг самарадорлигини таъминлашга олиб келиши мумкин.

Америкалик иқтисодчи Фредрик С. Мишкин «**Диверсификация - бу бирдан ортиқ активга эга бўлишдир**» деган қисқача таърифни беради. Диверсификацияга берилган бундай таъриф бизнинг фикримизча, асл моҳияти жиҳатдан бошқа муаллифларнинг фикрларига нисбатан ошиқроқ бўлсада, унинг моҳиятини чеклаган ҳолда бир томонлама ифодалайди. Махсус адабиётларда диверсификация сўзи рискни камайтириш мақсадида олиб борилаётган фаолият бўлиб, босқичма-босқич майда бўлақларга бўлиб олиб бориш, таҳлил қилиш деган маънони билдиради деган хулосаларни учратиш мумкин. Шу жиҳатдан проф. Л.Лопатников томонидан берилган таъриф диверсификация тушунчасини кенгроқ очиб беришга қаратилган деб ўйлаймиз. Унинг фикрича «**Диверсификация - бу инвестиция ва бошқа ресурсларни турли хил товарлар ишлаб чиқариш ва ҳар хил хизматлар кўрсатиш соҳалари бўйича фаолият кўрсатувчи йўналишларга тақсимлаш орқали фирманинг рискни камайтириш стратегиясидир. Юқори диверсификацияланган фирмалар конгломерантлар дейлади**».

Рискни камайтириш мақсадида инвестиция ёки бошқа маблағларни бир неча йўналишлар бўйича тақсимлаб чиқиш деб таърифлаш диверсификация моҳиятини тўлиқ бўлмасда бошқа келтирилган фикрларга нисбатан аниқроқ ифодалаш мумкин. Диверсификациянинг моҳиятини очиб беришда иқтисодчи М.В. Мишкевич томонидан келтирилган таъриф проф. Л.Лопатниковнинг фикрига мос келмаслиги билан ажралиб туради. Унинг фикрича диверсификация бу корхонани қайта ихтисослаштириш, ишлаб чиқаришга мослаштиришдан иборат деб таърифлайди. «**Диверсификация - бу корхонанинг фаолият соҳасини ўзгартириш: ишлаб чиқаришни майдалаштириш, корхоналарни аҳоли эҳтиёжи учун зарур маҳсулотларни ишлаб чиқаришга ўтказишдир**».

Баъзи иқтисодчилар томонидан банк фаолиятида диверсификацияга бир томонлама таъриф берилганлигини учратиш мумкин. Масалан, В.Коноплицкий, А.Филина "**Банк диверсификацияси бу:**

- **кредит рискни қисқартириш;**

- **ссуда портфелини мувофиқлаштириш мақсадида банк активларини имконияти борича кўп сонли миқдорлар ўртасида тақсимлаш демакдир**", деган таърифни беришади.

Диверсификация сўзини фақат корхона, фирмалар фаолияти билан боғлиқ деб тасаввур қилиш ва ифодалаш бу сўзнинг моҳиятини очишда маълум бир чегараланишларга олиб келишини кўрсатмоқда.

Бизнинг фикримизча, диверсификация усули нафақат фирма фаолиятида балки иқтисодиётнинг барча соҳаларида, барча ҳуқуқий ва жисмоний шахслар фаолияти давомида, улар фаолиятида мавжуд рискларни камайтириб, маълум самарадорлик ва юқори даромад олиш усули сифатида қўлланилиши мумкин.

Шу боис диверсификациянинг умуман моҳиятини ва тадқиқот қилинаётган соҳа бўйича бу усулнинг қўлланилиш имконияти кўриб чиқилса мақсадга мувофиқ бўлар эди. Банк ишида диверсификация лашни қўллаш масаласига келсак банк фаолиятининг турли соҳалари учун диверсификация усули мос келади. Бу усулни қўллаш банкларнинг пассив, актив, воситачилик ва бошқа операциялари соҳасида қулай келиши мумкин. Банк фаолиятида диверсификация ўтказиш фақат банк активларини жойлаштиришни ўз ичига олмасдан банкнинг барча фаолияти билан боғлиқ жараёнлардаги рискларни камайтириш соҳасида қўлланиладиган усул бўлиб, уни нафақат банк активларини жойлаштириш бўйича, балки банклар томонидан ресурсларни жалб қилиш, мижозларнинг ўрни, банкнинг умумий стратегиясини олиб бориш ва бошқа соҳаларда ҳам қўллаш мумкин.

Шу сабабли диверсификациянинг банк ишида ишлатилиши бу банкнинг пассив операцияларида банк жалб қиладиган маблағлар турли тармоқлар, кўп сонли жамғармачилар томонидан бўлишини тақозо қилса, банк томонидан актив, кредит, инвестициялаш операциялари бажарилганда пул маблағларини турли тармоқ, соҳага кам миқдорда кўп сонли мижозларга тақсимланиши кўзда тутилади. Маблағларни юқоридаги усул билан тақсимлашдан асосий мақсад маблағларнинг қайтиб келмаслиги билан боғлиқ рискларнинг олдини олиш уларни камайтиришга интилишдан иборат. Банкнинг пассив операциялари бўйича диверсификация ўтказилиши банкнинг кредит потенциалининг мустаҳкамланишини таъминлайди.

Банк ресурсларининг асосий суммасининг чекланган саноқли мижозларга тўғри келиши ва шу мижозларнинг молиявий аҳволининг ёмонлашуви натижасида уларнинг банкдан кўп миқдорда ўз депозитларини қайтариб олиши натижасида банкларнинг ресурс базасининг камайишига, бу ўз навбатида тижорат банкларининг кредит потенциалининг заифлашувига олиб келади.

Пассив операциялар бўйича диверсификациянинг аҳамияти шундаки, бир-бири билан алоқадор бўлмаган турли тармоқдаги мижозларнинг зарур бўлган ҳолларда маблағларни банкдан олиши банкнинг кредит потенциалига катта таъсир кўрсатмаслиги мумкин. Худди шундай мақсад билан банкнинг кредит-инвестиция операциялари бўйича диверсификация ўтказилади.

Кредит ресурсларининг кам миқдорда кўп сонли, турли тармоқларга таллуқли бўлган, бир-бири билан алоқадор бўлмаган соҳаларга тақсимланиши банкни ҳар хил рисклардан, зарар кўришдан сақлайди. Тижорат банкининг сезиларли миқдордаги ресурсларининг бир ёки бир неча мижозлар фаолияти учун йўналтирилиши банк учун жуда катта рискнинг юзага келишига олиб келади. Чунки кўп миқдорда банк ресурсини олган

хўжалик субъектининг молиявий аҳволининг ёмонлашуви, унинг тўловга лаёқатсизлиги ва ликвидлилигининг тушиб кетишига, олинган кредитлар ва улар бўйича фоиз ставкаларининг банкка қайтиб тўланилишида катта муаммолар туғдириши мумкин. Бу ўз навбатида банкнинг ликвидлилигига, унинг даромадига, келажакда режалаштирилаётган фаолиятини олиб боришига катта таъсир кўрсатиши ва бошқа салбий ҳолатларга олиб келиши мумкин.

Кредит рискларини камайтиришнинг энг самарали йўлларида бири банкнинг кредит ресурсларини йиғиш ва улардан фойдаланиш бўйича диверсификация ўтказишдир. **Шундан келиб чиққан ҳолда банкнинг кредит портфелининг диверсификацияси - бу банкнинг баъзи мижозлардан кўрган зарарларини бошқа мижозлардан кўрган даромад ҳисобидан қоплаш мақсадида банкнинг кредит ресурсларини кам миқдорда кўп сонли мижозлар ўртасида тақсимлашни тушунамиз.**

Диверсификациялашни уч хил йўналиш бўйича олиб бориш мумкин. Булар портфел, географик ва кредитларни тўлаш муддатига қараб ўтказиладиган диверсификация турларидир. Банкларнинг кредит портфелини диверсификация қилиш банкнинг кредитларини ҳар хил соҳадаги бир неча мижозлар ўртасида тақсимлашни ўз ичига олади. Диверсификация қилинмаган кредит, инвестиция портфели доимо юқори риск билан боғлиқ бўлади. Тижорат банкларининг активларини диверсификациялаш банк фаолиятида муҳим ўрин эгаллайди.

Кўплаб банклар активлар портфелида активларни фақат бир тармоққа эмас, балки турли тармоқларга қўйишни ўзларига тамойил қилиб олишлари зарур. Агар бир активдан йўқотишлар бўлса, банк унчалик катта талафотлар кўрмайди, аксинча банк бир соҳага қўйилган бир неча активи бўйича муаммога учраса, унинг аҳволи анча ёмонлашади. Бундай ҳолларда активлар портфелини диверсификация қилиш тамойили қўлланилиши лозим, чунки пропорционал бўлган, бир активдан ортиқ бўлган активларни молиялаштириш, бирор активга қўйилган маблағдан келган зарарларни бошқаларнинг ижобий натижасидан қоплаш имкониятини беради.

Банкнинг кредит портфелини диверсификация қилиш йўли билан кредит портфелини бошқариш банкнинг стратегик режалаштириш жараёни билан ўзлуксиз боғлиқ.

Диверсификациянинг муҳим хусусиятлари шундаки:

Биринчидан, диверсификация ҳамма вақт рискни ёқтирмайдиган банклар учун қулай келади, чунки у рискни камайтиради;

Иккинчидан, ҳар хил кредит бўйича фойда ҳаракати қанча кам мос келса, рискни камайтириш ҳисобига диверсификациядан шунча кўп наф кўриш мумкин.

Диверсификацияланган портфель - бу риск жиҳатдан бир-бирига боғлиқ бўлмаган кичик кредитлар тўпланини ўзида мужассамлаштиришдир.

Масалан, тижорат банкининг кредит портфели учта бир хил товар ишлаб чиқарувчи саноат концернига берилган кредитлардан ташкил топган бўлса, бу яхши диверсификация қилинган кредит портфель дейилмайди. Бу портфелда биринчидан, кредитлар сони йирик, иккинчидан, бу корхоналарга берилган кредитлар бўйича рисклар уларнинг бир-бирига алоқадор бўлиб, улар оладиган фойда улар ишлаб чиқарган маҳсулотнинг қийматида боғлиқ бўлади.

Агар кредит портфел ўн бешдан ортиқ мижозга берилган йигирмадан ортиқ кредитдан ташкил топган бўлса, бундай портфел яхши диверсификация қилинган портфел дейилади. Демак, диверсификация талаб даражасида бўлиши учун қуйидаги шартлар бажарилиши лозим:

- портфель кўп сонли нисбатан майда кредитлардан ташкил топиши;
- кредитлар риск жиҳатидан бир-бирига боғлиқ эмас, яъни бирон бир кредит бўйича тўлай олмаслик эҳтимоли бошқа кредит бўйича тўлай олмаслик эҳтимоли билан боғлиқ бўлмаслиги керак.

Диверсификация ёрдамида кредит портфелининг умумий риск даражасини камайтиришга эришиш мумкин. Баъзида алоҳида олинган кредит бўйича риск ўзгармаган ҳолда ҳақиқий олинган даромад кутилаётган даромадга тенглашиши мумкин.

Диверсификация мижоз томонидан фоиз ставкасига кўшиб тўланадиган (агар банк менежери уни инобатга олган бўлса) риск бўйича муқофот суммасини қисқартириши ёки умуман ҳисобга олмасликка шароит яратиши мумкин.

Банклар учун кредит портфелини диверсификациялаш жуда ҳам осон. Юқорида таъкидлаганимиздек кредитни кам суммада турли соҳаларга (саноат, қишлоқ хўжалиги, транспорт, бизнес, хорижий мижозларга), жумладан (шаҳар, вилоят, мамлакатларга) турли минтақаларга ажратишга эришиш лозим.

Тижорат банкларининг маълум соҳалар бўйича ихтисослашуви, шу соҳалар бўйича анъанавий кредитлар бериши - диверсификациялаш усулига тўлиқ мос келмаслиги мумкин. Шу сабабли бизнинг амалий шароитимизда ихтисослашган банклар ихтисослашув билан диверсификация ўртасидаги муқобил чегарани танламоқлари зарур ҳолда улардан бирига ён бермоқлари лозим.

Жаҳон банк амалиёти шуни кўрсатадики, 80-йилларда кўпгина хорижий банклар ўз кредитларининг асосий қисмини нефт саноатини кредитлашга йўналтирганлар. Шу йилларда нефть баҳосининг тушиб кетиши натижасида кўпгина нефть компаниялари ўз кредитларини тўлай олмасдан банкларни банкротликка олиб келган. Кредит портфелини диверсификация қилиб борган банклар нефтни кредитлаш бўйича кўрган зарарларни бошқа соҳадан олган фойдаси ҳисобидан қоплаган.

Бу ҳолда диверсификация сиёсатининг қўлланилмаслиги «муаммоли кредитлар»нинг «муаммоли банклар»га айланишига олиб келган.

Банкнинг кредит сиёсатини ва кредит портфелини таҳлил қилишнинг асосий мақсади- ссуда бўйича асосий қарз ва у бўйича фоизларни ўз вақтида тўлашга эришишдан иборат. Албатта барча кредитлар бўйича маълум бир сабаб билан тўлай олмаслик шароити юзага келиши мумкин. Агар банк кредитни фақат жуда ишончли мижозга берадиган бўлса, унинг юқори фойда олиши имконияти қисқариши мумкин. Шу билан бирга агар кредитни тўлаш бўйича муаммолар юзага келса, бу банкка жуда қимматга тушуши мумкин. Шунинг учун биз олдин таъкидлаб ўтганимиздек банкнинг кредит сиёсати эҳтиёткорлик билан банк ресурсларини оқилона жойлаштириши асосида юқори фойда олиш ўртасидаги балансни таъминлашга қаратилган бўлиши керак.

Кредит портфелини диверсификациялаш қарзни тўламаслик рискинни энг оддий ва арзон усул билан хеджирлашга ёрдам беради ва банкнинг ссуда ва депозитлари кенг мижозлар кўламига бўлиб чиқишни англатади.

Қарз беришда диверсификациялаш банкнинг ссуда портфелида абсолют миқдор ёки ялпи тўтган салмоқни тўғридан-тўғри чеклашни англатади.

Кредит портфелини диверсификациялаш усулидан фойдаланишда банк кредитларини турли соҳалардаги компанияларга, кичик миқдорда қисқа муддатларга ва кўпроқ мижозларга беришни афзал кўриши лозим. Яна кредитларни диверсификация қилишда берилган кредитларнинг таъминланганлигини ҳисобга олиш йўли билан кредитлар бўйича рискларни камайтириб, банк ундан фойда олишга эришиши мумкин. Шундай қилиб, кредит портфелини диверсификация қилиш усули қуйидаги тўрт асосий хусусиятни ўзида ифода қилишни эътиборга олиш зарур. Булар:

- биринчидан, кредитни кўп сонли, турли тармоққа таалуқли мижозлар ўртасида тақсимлаш;
- иккинчидан, кредитни кам миқдорда бериш ва бир мижоздан кўрилиши мумкин бўлган зарарни бошқа мижозлардан келадиган фойда орқали қоплаш;
- учинчидан, кредитнинг умумий ҳажмини сақлаб турган ҳолда қисқа муддатларга кредит бериш;
- тўртинчидан, кредитларнинг таъминланганлиги бўйича диверсификация ўтказиш.

Диверсификациялашнинг барча усуллари кредит рискдан ҳимояланиш усули бўлиб хизмат қилади. Лекин республикамиздаги барча банкларни яхши кредитлар портфелига эга бўлган банклар деб айта олмаймиз. Бунинг учун кредит ишини шундай уюштириш керакки, бунда банклар яхши ишламоғи ва банк мижозлари уларга ишонишлари керак.

Хулоса қилиб айтганда, банк томонидан берилган кредитнинг самарадорлиги, унинг ўз вақтида банкга қайтиб келиши тижорат банкининг кредит портфелининг сифатига унинг юқорида биз келтирган йўналишлар бўйича диверсификация-ланганлигига боғлиқ.

Таянч иборалар

Кредит, кредит портфели, кредитнинг турлари, кредит вазифалари, кредитнинг асосий тамойиллари, диверсификация, кредит диверсификацияси, банк овердрафти, кредит риси, шубҳали кредит, ишончсиз кредит, субстандарт кредит.

Назорат учун саволлар

1. Кредит нима?
2. Тижорат банкларининг кредит портфели деганда нимани тушунаси?
3. Кредитнинг қандай турларини биласиз?
4. Кредитнинг вазифаларини санаб беринг.
5. Кредитнинг қандай асосий тамойиллари мавжуд?
6. Кредит портфелининг қандай туркумлари мавжуд?
7. Диверсификация нима?

Тавсия этилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг "Марказий банк тўғрисида"ги қонуни. 1995 йил 21 декабрь.
2. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
3. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.
4. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув қўлланма. –Т.: ИLM ZIYO 2009. 224 б.
5. Абдуллаева Ш.З., Аманов А. Тижорат банклари капиталини бошқариш. -Т.: "IQTISOD-MOLIYA", 2006.
6. Абдуллаева Ш.З., Сафарова З.Б Тижорат банклари молиявий ресурсларини бошқариш. -Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2008.
7. Худойбердиев З.Я., Хомитов К.З. Банк менежменти. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 161 б.
8. Банковское дело: Учебник / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.

ГЛОССАРИЙ

Акция - акционерлик жамияти чиқарган қимматли (даромад келтирувчи) қоғоз. Акция эгасининг шу жамият маблағига қўшган хиссасини ва шунга мувофиқ топилган фойданинг бир қисми дивиденд тариқасида олишни, уни бошқариб туришда қатнаша олишини тасдиқлайди.

Банк кредит сиёсати - кредитлаш жараёнида юзага келувчи таваккалчиликни бошқаришда банк раҳбарияти томонидан қабул қилинадиган чора ва услубларни белгиловчи ҳамда банк раҳбарияти ва ходимларини кредит портфелини самарали бошқаришга доир кўрсатмалар билан таъминловчи ҳужжатдир.

Банк - молиявий корхона бўлиб, у вақтинча бош бўлганпулмаблагаларини ўзида сақлайди, иқтисодиёт объектларига кредитлар беради, корхоналар, муассасалар ёки алоҳида шахслар билан тўловлар ва ҳисоб-китобларда воситачилик қилади, мамлакатнинг пул муомаласини тартибга солиб бошқаради.

Банк капитали - банкларга жалб қилинган ва улар томонидан кредит ҳисоб-китоб ва бошқа операциялар учун фойдаланадиган пулли капиталлар йиғиндиси, яъни банкнинг ресурслари; 2) банк капиталининг оз қисмини ташкил этувчи банкларнинг ўз капитали.

Банк кафолати - мижознинг илтимосига биноан тижорат банки томонидан бўнак сифатидаги суммани контракт шартлари бўйича бажариш ва кафолатлаш

Банк кредити - кредитнинг асосий шакли бўлиб, унда пул маблағлари вақтинча фойдаланиш учун банклар томонидан берилади.

Банк ликвидлиги - банкнинг ўз активлари ва пасивлари нисбати ҳамда структураси билан белгиланадиган мажбуриятларни муддатида қоплаш қобилияти.

Банк назорати - 1) резерв тизими (Марказий банк) томонидан банклар фаолиятининг назорат қилиниши; 2) банк кредитининг дебитор томонидан сарфланишини назорат қилиш.

Банк фоиз ставкаси - банк ссудасидан фойдаланганлик учун белгиланган ҳақ миқдори; қарз суммасига нисбатан фоиз ҳисобида ундирилади.

Банкротлик - синиш фуқаро, корхона, фирма ёки банкнинг маблағ етишмаслигидан ўз мажбурятлари бўйича қарзларни тўлашга қурби етмаслиги.

Бизнес - фойда берадиган иқтисодий фаолият, ҳар қандай даромад ёки бошқа фойда келтирадиган исталган фаолият тури.

Божхона - товар, маҳсулотларнинг экспорти ва импорти операцияларини назорат қилувчи ва бож тўловларини тўловчи ташкилот

Бозор иқтисодиёти - унинг фаолият кўрсатиши учун даставвал мулкчиликнинг хилма-хил шакллари рўёбга чиқаришни ва бозор инфраструктурасини вужудга келтиришни талаб этадиган тизим.

Бюджет - давлат, корхона, муассасанинг қонуний тартибда тасдиқланган даврга мўлжалланган пул ифодасининг даромад сарф-харажатлари.

Валюта - биринчидан, товарлар қиймати даражасини ўлчаш пул бирлиги; иккинчидан, мамлакатда қабул қилинган пул бирлиги ва хорижий давлатларнинг пул белгилари; учинчидан, муомала ва тўлов-кредит воситаси.

Валюта курси - мамлакат пул бирлигининг бошқа мамлакат пул бирлигида ифодаланган баҳоси.

Давлат бюджети - марказлашган давлат пул фондини шакллантириш ва ундан фойдаланишнинг асосий молиявий режаси. Давлат бюджетда харажатларнинг даромадлардан учун бўлиши бюджет тақчиллиги деб аталади.

Диверсификация - корхона (бирлашмалар)нинг соҳалари ва ишлаб чиқарадиган маҳсулотлари турини кенгайтириш, янгиланиб туриши.

Жаҳон молиявий инқирози - бу банк-молия тизимида рўй берган чуқур танглик ҳолати, бунинг натижасида йирик банклар ва молиявий тузилмаларнинг ликвидлик, яъни тўлов қобилияти заифлашиб, молиявий инқирозга айланиб кетиши, дунёнинг етакчи фонд бозорларида энг йирик компаниялар индекслари ва акцияларнинг бозор қиймати ҳалокатли даражада тушиб кетиши, оқибатда кўплаб мамлакатларда ишлаб чиқариш ва иқтисодий ўсиш суръатларининг кескин пасайиб кетиши билан боғлиқ ишсизлик ва бошқа салбий оқибатларни келтириб чиқарувчи ҳолатдир.

Иқтисодиёт - иқтисодиёт, халқ хўжалиги тармоқлари, бўлимлари йиғиндиси.

Иқтисодий интеграция - хўжалик субъектлари ўртасида иқтисодий алоқаларнинг ривожланиш шакли, давлатлар ўртасида келишилган иқтисодий сиёсат юритиш, ягона иқтисодий маконларнинг вужудга келиши.

Импорт - ички бозорда сотиш мақсадида товар, маҳсулотларни чет элдан келтириш.

Инвестиция банклари - халқ хўжалигининг турли тармоқларини молиялаш ва узоқ муддатли қарз беришга ихтисослашган банклар.

Инвестиция сиёсати - иқтисодий сиёсатнинг таркибий бўғини, фан ва техниканинг янги ютуқлари асосида капитал маблағларнинг йўналишларини, ҳажми, структураси, асосий фондларнинг ўсиши ва янгиланишини белгилаб берувчи тадбирлар тизими.

Инвестициялар - иқтисодни ривожлантириш мақсадида мамлакат ёки чет элларда турли тармоқларга узоқ муддатли капитал киритиш.

Инвестор - пул қўйган киши, омонатчи; инвестицияларни амалга оширадиган шахс, ташкилот, давлат.

Ипотека - ссуда олиш мақсадида кўчмас мулк (ер, иморат)ни гаровга қўйиш.

Иш ҳақи - фуқароларнинг қилган меҳнатлари, хизматлари учун тўланадиган ҳақ.

Капитал - ўз эгасига даромад келтирувчи маблағ ва восита, янги қиймат келтирадиган, яъни ўз-ўзини кўпайтирувчи қиймат.

Кичик бизнес - капитал фақат биринчи даражали соҳаларга сарфланадиган, иқтисодиётнинг ривожланишига таъсир этадиган тадбиркорлик фаолиятининг шакли.

Кичик корхоналар - мустақил хўжалик фаолиятини олиб борувчи, ўз балансига эга бўлган, солиқлар ва бошқа тўловлардан келган фойдасини ўзи тақсимлайдиган корхона.

Корпоратив бошқарув - тижорат банки фаолиятини бошқаришда Кенгаш аъзолари ва бошқа раҳбар ходимлар томонидан амалга ошириладиган асосий фаолият ҳамда қоидалар мажмуаси тушунилади.

Кредит - пул маблағлари, товар ва хизматларни келишилган устама (фоиз) тўлаб қайтариб бериш шарти билан маълум муддатга қарзга бериш.

Кредит қобилияти - қарздорнинг кредитни қайтара олиш қобилияти ва имконияти.

Кредит тизими - мамлакатда қабул қилинган кредит муносабатлари. Кредит муносабатларини ташкил этадиган ва амалга оширадиган банклар ва бошқа кредит муассасалари мажмуи.

Лизинг - машина, асбоб-ускуна, транспорт воситалари, ишлаб чиқариш иншоатларни узоқ муддатли ижарага олиш, узоқ муддат фойдаланадиган товарлар экспортини кредитлашнинг шаклларида бири; лизингнинг асосан молиявий ва оддий тури бор.

Ликвид активлар - бозор нархининг шаклланишини таъминлайдиган доимий равишда сотилувчи ва сотиб олинувчи активларнинг алоҳида тури бўлиб, банклар уларни қисқа муддат ичида сотиб олишга тайёр бўлган харидорни топиши мумкин.

Ликвидлик - банк мажбуриятларини бажариш ва активлар ўсишини молиялаш билан биргаликда депозитлар ва қарз маблағлари даражасининг пасайишини самарали бошқаришни билдиради.

Марказий банк - мамлакатнинг жами кредит тизимига раҳбарлик қилади, давлат пул-кредит сиёсатини амалга оширади, пул ва қимматбаҳо қоғозлар эмиссиясини монопол ҳуқуқда амалга оширади.

Миллий даромад - мамлакат иқтисодий ва ижтимоий ривожланишини белгилаб берувчи умумлашган муҳим кўрсаткич.

Модернизация - янги, ҳозирги замон талабларига мувофиқлаштириб янгилаш, ўзгартириш.

Молиявий активлар - қимматли қоғозлар бўлиб, у чет эл капиталини жалб этиш, чет эл кредитларини олиш ва чет эл капиталини банк депозитларига жалб этиш учун эмиссия қилинади.

Солиқ - давлат бюджети даромадларининг асосий манбаи бўлган мажбурий тўлов.

Солиқ имтиёзлари - солиқ тўловларидан тўла ва қисман озод бўлиш.

Тадбиркорлик - фойда олиш мақсадида фуқаролар ва корхоналарнинг ўз ташаббуси асосида мустақил фаолият юритиши.

Ташқи савдо - бир мамлакатнинг бошқа мамлакатлар билан савдоси.

Тижорат банклар - жисмоний ва ҳуқуқий шахсларга хилма-хил банк хизматларини кўрсатади (депозитларни жалб қилиш, вексел ҳисоби, кредит бериш, қимматли қоғозларни сотиш ва сотиб олиш).

Халқаро кредит - ссуда капиталининг жаҳон айланмасидаги ҳаракати бўлиб, бу ҳаракат товар ва валюта кўринишидаги маблағларни уч шарт асосида, яъни қайтариб беришлилик, муддатлилик, фоиз тўлашлилик асосида бериш натижасида юзага келди.

Халқаро ҳисоб-китоблар - турли мамлакатлар ўртасида иқтисодий, сиёсий ва маданий алоқалар натижасида юзага келадиган пуллик талаблар ва мажбуриятлар юзасидан тўловларни амалга ошириш тизими тушунилади.

Чет эл инвестициялари - иқтисодиётнинг саноат, қишлоқ хўжалиги, транспорт ва бошқа тармоқларига чет эл мулкдорлари капиталининг узоқ муддатга қўйилиши.

ТЕСТ САВОЛЛАРИ

1. Банк менежменти бу:

- А) пул оқими ва банк персоналини бошқариш.
- Б) банк хизматлари бозорини ўрганиш.
- В) банк ташкилий таркибини шакллантириш
- Г) А, В
- Д) А, Б

2. Персонални бошқариш бу,

- А) ходимларни рағбатлантириш тизими
- Б) меҳнатни илмий ташкил қилиш
- В) хизматчиларни билим ва тажрибасидан оқилона фойдаланиш ҳамда уларни меҳнатга иштиёқини ошириш.
- Г) банк операцияларини амалга оширишни ташкил этиш
- Д) янги ходимларни ишга қабул қилиш

3. Банк энг арзон маблағлар манбаи сифатида танлайди.

- А) НАУ ҳисоботи
- Б) жамғарма қўйилмалар
- В) чек қўйилмалари
- Г) депозитсиз қарз олиш
- Д) муддатли қўйилмалар

4. Банк хизматлари бозорида қандай ўзгаришлар банк учун қийинчиликлар туғдиради ва уларнинг янги хизматлар таклиф этишга ундайди.

- А) иқтисодиётни ўсиши
- Б) такрорий беқарорлик
- В) банк ишида рақобатнинг ўсиши
- Г) далаат томонидан
- Д) инфляция

5. Банк раҳбарияти томонидан бевосита назоратга олинмаган омилларга қиради.

- А) истеъмолчилар
- Б) маркетинг хизмати
- В) рақобатчиликлар
- Г) оилавий ахборот воситалари
- Д) технологиялар

6. Маркетинг режасига кирмайдиганлар

- А) банк ҳолатини таҳлил қилиш
- Б) ресурсларни тақсимлаш
- В) оралиқ вазифаларни кун тартибига қўйиш
- Г) алоҳида хизматлар фаолиятини мувофиқлаштириш

Д) ходимларни социал муаммолари

7. Ҳолатий таҳлилга кирмайди.

- А) банкнинг ҳозирги аҳволи тўғрисида характеристика
- Б) маркетинг мақсадини кун тартибига қўйиш
- В) хизматларни таҳлил қилиш
- Г) истемолчиларни таҳлил қилиш
- Д) рақобатчиларни таҳлил қилиш

8. Йирик банкларни кичик банкларга нисбатан устунлиги ҳисобланади..

- а) катта эгилувчанлик
- б) бўлимларни бошқаришининг осонлиги
- в) турли хилдаражадаги ходимлар ўртасидаги ўзаро дўстлик алоқалари
- г) ахборотлар ҳаракатининг тезлиги
- д) диверсификация (табақалаш) имкониятининг кенглиги

9. Бир қанча банкларни капитални маълум бир молиявий хизмат ва умумий банкни ташкил қилиш учун бирлаштириши – бу:

- а) банклар банки
- б) ҳолдинг
- в) мустақил банк
- г) мини банк
- д) банк шўъбаси

10. Маркетинг бу:

- а) банкда ишлаб чиқаришни режалаштириш
- б) ходимларни социал ҳимоялаш
- в) режалаштириш ва фикрларни тадбиқ этиш жараёни
- г) мижоз эҳтиёжини қондирадиган хизматлар ишлаб чиқишни ташкил этиш
- д) истеъмолчиларга таъсир этиш

11. Банк хизмат кўрсатиш сетини марказий процессор:

- а) электрон карточкаларини магазинларга киритишни таъминлайди
- б) истеъмолчилар ҳисобини текширади
- в) ҳисобларни кредитлашни таъминлайди
- г) ахборотни керакли банкка йўллайди
- д) дебит ҳисобларни таъминлайди

12. Банкнинг энг эски хизматларидан бири ҳисобланади:

- а) молиявий маслаҳат бериш
- б) валюта алмаштириш
- в) лизинг
- г) факторинг

д) пенсия режаларини сотиш

13. Банк баланси – бу:

- а) молиявий аҳвол ҳақида ҳисобот
- б) даромад ва ҳаражатлар ҳақида ҳисобот
- в) фойда ҳақида ҳисобот
- г) фаолиятнинг молиявий натижаси
- д) маблағдан фойдаланиш натижасида олинган даромад

14. Банк баланси формуласи:

- а) активлар + инвестициялар
- б) кредитлар + пассивлар
- в) активлар + пассивлар + акционерлик капитали
- г) активлар + жалб қилинган маблағлар
- д) активлар + депозитлар

15. Ихтисослашганлик ва универсаллашганликни оқилона танлаш банкнинг қуйидаги барқарорлик турларини таъминлайди:

- а) капитал барқарорлик
- б) функционал барқарорлик
- в) тижорий барқарорлик
- г) ташкилий таркибий барқарорлик
- д) молиявий барқарорлик

АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

1. Ўзбекистон Республикасининг қонунлари

1. Ўзбекистон Республикасининг "Марказий банк тўғрисида"ги қонуни. 1995 йил 21 декабрь.
2. Ўзбекистон Республикасининг "Банклар ва банк фаолияти тўғрисида"ги қонуни. 1996 йил 25 апрель.
3. Ўзбекистон Республикасининг молия қонунлари. Тошкент. №5. 1996.

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг фармони ва қарорлари

4. Ўзбекистон Республикаси Президентининг "Банк тизимини янада эркинлаштириш ва ислоҳ қилиш борасидаги чора-тадбирлар тўғрисида"ги Фармони. 2010 йил 27 март.
5. "Инқирозга қарши чоралар дастури тўғрисида"ги 2008 йил 28 ноябрдаги ПФ-4058 сонли Фармони.
6. "Қишлоқ тараққиёти ва фаровонлиги йили" Давлат дастури тўғрисида"ги 2009 йил 26 январдаги ПҚ-1046 сонли Қарори.

3. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари

7. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1999 йил 15 январдаги 24-сонли "Банк тизимини янада эркинлаштириш чора-тадбирлари тўғрисида"ги қарори. Тошкент - 2000.
8. Ўзбекистон банк тизимини ислоҳ қилиш ва эркинлаштириш бўйича меъёрий ҳужжатлар тўплами. -Т.: Ўзбекистон, 2010.
9. Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг банк назорати бўйича меъёрий ҳужжатлари. 2005-2010.
10. Ўзбекистон Республикаси монетар сиёсати асосий йўналишлари. Ўзбекистон Республикаси Марказий банки.
11. Порядок выдачи коммерческими банками средств на заработную плату ЦБ РУ (за соответствующий год).

4. Ўзбекистон Республикаси Президентининг асарлари

12. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. – Тошкент: Ўзбекистон, 2009. -56 б.
13. Каримов И.А. Асосий вазифамиз – ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир. –Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. - 80 б.
14. Каримов И.А. Она юртимиз бахту иқболи ва буюк келажаги йўлида хизмат қилиш - энг олий саодатдир. –Тошкент: «Ўзбекистон», 2015. -304 б.
15. Каримов И.А. 2015 йилда иқтисодиётимизда туб таркибий ўзгаришларни амалга ошириш, модернизация ва диверсификация жараёнларини изчил давом эттириш ҳисобидан хусусий мулк ва хусусий тадбиркорликка кенг йўл очиб бериш – устувор вазифамиздир. 2014 йилнинг асосий яқунлари

ва 2015 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамаси мажлисидаги маъруза // “Туркистон”, № 5 (15851), - 2015 йил 17 январь.

5. Дарслиklar ва ўқув қўлланмалар

16. Абдуллаев Ё., Қоралиев Т., Тошмуродов Ш., Абдуллаева С. Банк иши. Ўқув қўлланма –Т.: “IQTISOD-MOLIYA”, 2009 йил, 548 бет.
17. Абдуллаева Ш.З. Банк иши. Дарслик. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2010. 216 б.
18. Абдуллаева Ш.З. Пул муомаласи ва кредит. Ўқув қўлланма. –Т.: ILM ZIYO 2009. 224 б.
19. Абдуллаева Ш.З., Аманов А. Тижорат банклари капиталини бошқариш. - Т.: “IQTISOD-MOLIYA”, 2006.
20. Абдуллаева Ш.З., Сафарова З.Б Тижорат банклари молиявий ресурсларини бошқариш. -Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2008.
21. Блегнов А.О., Василевская О.В. Искусство управления персоналом: Учеб. Пособие для экономических колледжей и вузов. – М.: ГЕЛАН, 2001г.
22. Стародубцева. Е. Б. Основы банковского дела: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 256 с.
23. Банковское дело: Учебник / под ред. Белоглазовой Г.Н., Кроливецкой Л.П. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.
24. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: Учебное пособие. / Афанасьева О.Н., Корниенко. С.Л., под ред. засл. деятеля науки РФ, д.э.н., проф. О.И. Лаврушина. - 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.
25. Битков В.П. Основы банковского дела. Часть 1. Учебное пособие. - М.: МГИМО - Университет МИД России, 2005. - 104с.
26. Джозмен Р. Банковский маркетинг введение в рўночное планирование. - М.: 1995.
27. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие под ред. Проф. М.Н. Оголевой –М.: ИНФРА–М, 2001г.
28. Кемпбелл Р., Макконелл К. Экономикс. -М., 1997г.
29. Климов В.А. Основы психологии маркетинга. - М.: ЮНИТИ, 1997.
30. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Экономика, 1997.
31. Купчинский В.А., Улинич А.С. Система управления ресурсами банка. - М.: Экзамен, 2000г.
32. Малахова Н. Г. Деньги. Кредит. Банки: Конспект лекций. - М.: Приор-издат, 2005. - 96 с.
33. Р.А. Фатхутдинов, Стратегический маркетингу 3-е издание. “Питер” Москва 2003г.
34. Рахимова А.А., Бозоров Ш.Т. Банк ҳуқуқи: Ўзбекистон Республикаси банк тизими ходимлари ва олий ўқув юртлари талбалари учун амалий ва ўқув қўлланма. Тошкент давлат юридик институти – 2000й.

35. Сборник задач по банковскому делу: Банковский менеджмент: Учебное пособие.: В 2-хч.: Ч. 2. - 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. Валенцевой. Н. И – М.: Финансы и статистика, 2005. - 264с.
36. Стародубцева. Е. Б. Банковские операции: Учебное пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 128 с.
37. Стародубцева. Е. Б. Основы банковского дела: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 256 с.
38. Темиров М. Банк маркетинги. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 141 б.
39. Усоскин В.М. Современные коммерческие банки. - М.: ФиС. 2004.
40. Фрост Стивен М. Настольная книга банковского аналитика: Пер. с англ. Руюд М. -М., Днепропетровск: баланс бизнес букс, 2006. –672 с.
41. Худойбердиев З.Я., Хомитов К.З. Банк менежменти. –Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2006. 161 б.
42. Хомитов К.З., Муҳаммедов Ф.Т. Молия бозори ва биржа иши. Ўрта махсус, касб-хунар коллежлари учун ўқув кўлланма. –Т.: “Давр нашриёти”, 2012, -183 б.
43. Хомитов К.З., Ҳамидова Ф.А. Биржа иши. Ўрта махсус, касб-хунар коллежлари учун ўқув кўлланма. –Т.: “Ношир” нашриёти, 2014, -216 б.

6. Газета ва журналлар

46. "Бозор, пул ва кредит" журналининг 2005-2015 йиллардаги сонлари.
47. "Банк ахборотномаси" газетасининг 2015 йилдаги сонлари.
48. "Деньги и кредит" журналининг 2005-2015 йиллардаги сонлари.

7. Интернет сайтлари

www.cbu.uz
www.nbu.uz
www.bankinfo.uz
www.uzland.uz
www.cer.uz
www.stat.uz
www.uza.uz
www.forex.com
www.thebanker.com
www.federalreserve.gov
www.rsb.ru
www.bankofamerika.com
www.nyse.com
www.londonstockexchange.com
www.peugeotufa.ru
www.bashexpo.ru
www.interunion.ru
www.e-tours.ru
www.travel-library.com
www.thebanker.com
www.bankofengland.co.uk/markets/forex/index/htm/

МУНДАРИЖА		
	Кириш	3
1-боб	«Банк маркетинги ва менежменти» фанининг мазмуни ва моҳияти	5
1.1.	«Банк маркетинги ва менежменти» фанининг моҳияти	5
1.2.	Банк менежментининг тузилмаси ва вазифалари	9
1.3.	Банк менежменти тизими ва таркиби	12
1.4.	Маркетинг, банк менежментининг бир қисми сифатида	17
2-боб	Банк бошқарувининг таркибий тузилиши ва бошқаришни ташкил этишнинг замонавий йўллари	24
2.1.	Тижорат банклари бошқарувининг таркибий тузилиши	24
2.2.	Банк фаолиятини бошқаришни ташкил этиш асослари	28
2.3.	Банк стратегияси ва уни шакллантириш механизми	31
2.4.	Тижорат банкида молиявий менежментнинг ўрни ва роли	33
3-боб	Тижорат банклари сиёсати: мақсади ва вазифалари	43
3.1.	Банк тизими, банк турлари ва уларнинг таснифланиши	43
3.2.	Тижорат банклари мақсади	45
3.3.	Тижорат банклари вазифалари	46
4-боб	Банк ходимлари меҳнатига ҳақ тўлаш ва уларни бошқариш	51
4.1.	Банк ходимларини бошқаришнинг аҳамияти	51
4.2.	Банк ходимларини бошқариш	53
4.3.	Банк ходимларини бошқаришнинг тамойиллари ва стратегик вазифалари	54
4.4.	Банк ходимларини бошқаришнинг вазифалари	58
4.5.	Банк ходимларига меҳнати учун ҳақ тўлашни ҳисоблаш тартиби	61
4.6.	Банк ходимларини баҳолаш мезонлари	62
5-боб	Банк соҳасида маркетингнинг зарурлиги ва моҳияти	67
5.1.	Маркетинг ва уни банк соҳасига кириб келиши	67
5.2.	Банк маркетингининг моҳияти ва унинг асосий мақсади	71
5.3.	Банк маркетингининг ўзига хос хусусиятлари	74
5.4.	Банк маҳсулоти маркетинг нуқтаи назаридан	76
5.5.	Банкнинг нарх сиёсати	77
5.6.	Банк хизматларини сотишни рағбатлантириш тизими	79
5.7.	Банк хизматларини тақсимлаш усуллари	81
6-боб	Банк хизматларида маркетинг тизими ва стратегияси	84
6.1.	Товар ва товар сиёсати ва маркетингни режалаштириш	84
6.2.	Банк бозорини сегментациялаш	90
6.3.	Банкларга қўйиладиган халқаро даражадаги талаблар	93
6.4.	Банкнинг маркетинг хизмати ва дастури	94
6.5.	Замонавий маркетинг услубияти. Банк ҳолдинг компанияси	97

7-боб	Банк операция турлари бўйича маркетинг	106
7.1.	Банк (форфейтинг, факторинг, лизинг, ишонч (траст)) операциялари бўйича маркетинг	106
7.2.	Банкларнинг актив ва passив операцияларида маркетинг хизмати	107
7.3.	Банк маркетингнинг турлари ва функциялари	108
8-боб	Банк капитали ва уни бошқариш	111
8.1.	Банк капитали ҳақида умумий тушунча	111
8.2.	Банк капитали ва уни самарали бошқариш тартиби	112
9-боб	Активлар ва уларни самарали бошқариш	118
9.1.	Банк активлари ва уларнинг таркиби	118
9.2.	Банк активлари диверсификацияси ва уларни бошқариш	119
10-боб	Passивлар ва уларни самарали бошқариш	123
10.1.	Банк passивлари ва уларнинг таркиби	123
10.2.	Банк passивларини самарали бошқариш	128
11-боб	Банк фойдасини бошқариш	136
11.1.	Банк даромадлари ва уларни шакллантириш тартиби	136
11.2.	Банк харажатлари ва уларга тавсиф	147
11.3.	Банк фойдасини ошириш масалалари	153
12-боб	Тижорат банкларининг инвестиция портфели ва уни бошқариш	157
12.1.	Тижорат банкларининг инвестиция портфели ҳақида умумий тушунча	157
12.2.	Тижорат банкларининг инвестиция портфелини шакллантириш ва уларни самарали бошқариш	160
13-боб	Тижорат банклари ликвидлилиги ва уни бошқариш	164
13.1.	Тижорат банклари ликвидлилигини бошқариш назариялари	164
13.2.	Банк баланси ликвидлилиги ва унинг моҳияти	166
13.3.	Банк ликвидлигини аниқлаш кўрсаткичлари	169
13.4.	Банк ликвидли захираларини бошқариш стратегияси	172
13.5.	Тижорат банклари ликвидлилиги ва уни бошқариш	176
14-боб	Банк рисклари ва уларни бошқариш	181
14.1.	Банк рисклари ва уларнинг турлари	181
14.2.	Банк рискларини бошқариш	185
14.3.	Кредит рисклари ва уларни баҳолаш	189
15-боб	Тижорат банклари кредит портфели ва уни бошқариш	193
15.1.	Тижорат банклари кредит портфели ҳақида умумий тушунча	193
15.2.	Тижорат банклари кредит портфели диверсификацияси ва уларни самарали бошқариш	199
	Глоссарий	210
	Тест саволлари	214
	Адабиётлар рўйхати	217

СОДЕРЖАНИЕ		
	Введение	3
Глава 1	Сущность и значение предмета «Банковский маркетинг и менеджмент»	5
1.1.	Сущность предмета «Банковский маркетинг и менеджмент»	5
1.2.	Задачи банковского менеджмента и его структура	9
1.3.	Система и структура банковского менеджмента	12
1.4.	Маркетинг как часть банковского менеджмента	17
Глава 2	Структурное строение управления банком и организация современных способов управления	24
2.1.	Структурное строение управления коммерческими банками	24
2.2.	Основы организации управления банковской деятельностью	28
2.3.	Банковская стратегия и формирование его механизма	31
2.4.	Роль и место финансового менеджмента в коммерческом банке	33
Глава 3	Политика коммерческих банков: цель и задачи	43
3.1.	Банковская система, виды банков и его классификация	43
3.1.	Цель коммерческих банков	45
3.2.	Задачи коммерческих банков	46
Глава 4	Оплата труда работников банка и управление ими	51
4.1.	Значение управления банковского персонала	51
4.2.	Управление персоналом банка	53
4.3.	Стратегические задачи и принципы управления банковским персоналом	54
4.4.	Задачи управления банковского персонала	58
4.5.	Порядок начисления заработной платы работникам банка	61
4.6.	Критерии оценки банковских работников	62
Глава 5	Необходимость и значение маркетинга в банковской сфере	67
5.1.	Маркетинг и его введение в банковской сфере	67
5.2.	Основная цель и сущность банковского маркетинга	71
5.3.	Особенности банковского маркетинга	74
5.4.	Банковский продукт с точки зрения маркетинга	76
5.5.	Ценовая политика банка	77
5.6.	Система стимулирования продаж банковских услуг	79
5.7.	Методы распределения банковских услуг	81
Глава 6	Маркетинговая система и стратегия в банковских услугах	84
6.1.	Планирование маркетинга и товарная политика	84
6.2.	Сегментация банковского рынка	90

6.3.	Международные требования банков	93
6.4.	Маркетинговая служба и программа банков	94
6.5.	Методология современного маркетинга. Банковский холдинговая компания	97
Глава 7	Маркетинг по видам банковских операций	106
7.1.	Маркетинг по операциям банков (форфейтинг, факторинг, лизинг, траст)	106
7.2.	Маркетинговая услуга банка по активным и пассивным операциям	107
7.3.	Функции и виды банковского маркетинга	108
Глава 8	Банковский капитал и управление им	111
8.1.	Общее понятие о банковском капитале	111
8.2.	Банковский капитал и порядок его эффективного управления	112
Глава 9	Активы и эффективное управление ими	118
9.1.	Банковские активы и их состав	118
9.2.	Диверсификация банковских активов и управление ими	119
Глава 10	Пассивы и эффективное управление ими	123
10.1.	Банковские пассивы и их состав	123
10.2.	Банковские пассивы и эффективное управление ими	128
Глава 11	Управление банковской прибылью	136
11.1.	Прибыль банка и ее порядок формирования	136
11.2.	Расходы банка и их характеристика	147
11.3.	Вопросы повышения прибыли банка	153
Глава 12	Инвестиционный портфель коммерческих банков и управление ими	157
12.1.	Общее понятие об инвестиционном портфеле коммерческих банков	157
12.2.	Формирования инвестиционного портфеля коммерческих банков и эффективное управление ими	160
Глава 13	Ликвидность коммерческих банков и ее управление	164
13.1.	Теория управления ликвидностью коммерческих банков	164
13.2.	Ликвидность баланса банка и ее сущность	166
13.3.	Определения показателей ликвидностью банка	169
13.4.	Стратегия управления ликвидным резервом банка	172
13.5.	Ликвидность коммерческих банков и ее управление	176
Глава 14	Банковские риски и управление ими	181
14.1.	Банковские риски и их виды	181
14.2.	Управления банковскими рисками	185
14.3.	Кредитные риски и их оценки	189
Глава 15	Кредитный портфель коммерческих банков и управление ими	193
15.1.	Общее понятие о кредитном портфеле коммерческих банков	193

15.2.	Диверсификация кредитного портфеля коммерческих банков и эффективное управление им	199
	Глоссарий	210
	Тестовые вопросы	214
	Список литературы	217

CONTENTS		
	Introduction	3
Chapter 1	Essence and importance of the course “Banking marketing and management”	5
1.1.	Importance of the course “Banking marketing and management”	5
1.2.	The tasks of banking management and it’s structure	9
1.3.	System and structure of the banking management	12
1.4.	Marketing as a part of banking management	17
Chapter 2	The structural construction and organization of modern ways of bank management	24
2.1.	The structural construction of management of commercial banks	24
2.2.	Organization basis of management of the bank activity	28
2.3.	The bank strategy and form of it’s mechanism	31
2.4.	The role and place of financial management in commercial banks	33
Chapter 3	Commercial banks policy, its aim and tasks	43
3.1.	A bank system, the types of banks and their classification	43
3.2.	Aim of commercial banks	45
3.3.	Commercial banks’ tasks	46
Chapter 4	Payment for bank workers and bank personnel’s management	51
4.1.	An importance of managing bank workers	51
4.2.	Bank personnel’s management	53
4.3.	Strategic tasks and principles of bank personals	54
4.4.	The tasks of managing bank workers	58
4.5.	Wages’ charges for bank workers	61
4.6.	The balance of bank workers’ grade	62
Chapter 5	The importance and necessity of marketing in banks.	67
5.1.	Marketing and it’s entering the banks	67
5.2.	An essence and aim of banking management	71
5.3.	The features of banking management	74
5.4.	The bank production by view of bank	76
5.5.	The banks price politics	77
5.6.	The system of stimulus bank service selling	79
5.7.	The methods of bank service distribution	81
Chapter 6	Marketing system and strategy in bank services	84
6.1.	Planning of marketing and politics of good	84
6.2.	Segmenting of banking market	90
6.3.	The international requires of banks	93
6.4.	Marketing service and program of banks	94

6.5.	Methods of modern marketing. Banking holding company	97
Chapter 7	Marketing according to the types of banking operation	106
7.1.	Marketing by banking operation (forfeiting, factoring, leasing)	106
7.2.	Marketing service in active and passive operations of banks	107
7.3.	The types and function of banking marketing	108
Chapter 8	Management over the bank capital	111
8.1.	Main point of bank capital	111
8.2.	Bank capital and order of effective management	112
Chapter 9	Actives and their effective management	118
9.1.	The bank actives and their structure	118
9.2.	Investment of bank actives and their management	119
Chapter 10	Passives and their effective management	123
10.1.	The bank passives and their structure	123
10.2.	Investment of bank passives and their management	128
Chapter 11	Management over the bank profit	136
11.1.	Bank profit and it's order of development	136
11.2.	Characteristic of bank expenses	147
11.3.	Questions of developing bank profit	153
Chapter 12	Commercial banks' advances portfolio and its management	157
12.1.	Main point of commercial banks' advances portfolio	157
12.2.	Diversification of commercial banks' advances portfolio and its effective management	160
Chapter 13	Liquidity of commercial banks and its management	164
13.1.	Management theory of commercial banks' liquidity	164
13.2.	Bank balance liquidity and it's importance	166
13.3.	Definition statement of banks' liquidity	169
13.4.	Strategy management of banks' liquidity saves	172
13.5.	Liquidity of commercial banks and its management	176
Chapter 14	Bank risks and its management	181
14.1.	Types of bank risks	181
14.2.	Management of bank risks	185
14.3.	Credit risks and their grades	189
Chapter 15	Commercial banks' advances portfolio and its management	193
15.1.	Main point of commercial banks' investment portfolio	193
15.2.	Types of commercial banks' investment portfolio and its effective management	199
	Glossary	210
	Test questions	214
	Literature list	217

**X-63 К.З. ХОМИТОВ, А.А. РАХИМОВ. БАНК
МАРКЕТИНГИ ВА МЕНЕЖМЕНТИ. Касб-
хунар коллежлари учун ўқув қўлланма. Т.:
«ILM ZIYO», 2015. -272 б.**

УО'К: 336.71 (075)
КВК 65.290-2

ISBN 978-9943-16-265-5

К.З. ХОМИТОВ, А.А. РАХИМОВ

БАНК МАРКЕТИНГИ ВА МЕНЕЖМЕНТИ

Касб-хунар коллежлари учун ўқув қўлланма

Тошкент - «ILM ZIYO», 2015.