

**TIJORAT BANKLARI TOMONIDAN AHOLI OMONATLARINI
JALB QILISH YO'LLARI**

*Oliy ta'lim, fan va innovatsiyalar vazirligi xuzuridagi Afg'oniston
fuqarolarini o'qitish ta'lim markazi ilmiy xodimi*

Tuxtamishev Baxrom Yuldoshevich

Annotatsiya: *Tijorat banklari aholi omonatlarini jalb qilishda turli strategiyalar va usullarni qo'llaydi. Bu jarayon bank faoliyatining muhim qismidir, chunki omonatlar bankning asosiy moliyaviy manbalaridan biridir va ularning hajmi bankning kreditlash imkoniyatlarini kengaytirishga yordam beradi. Omonatlarni ko'paytirish orqali banklar iqtisodiyotga sarmoya kiritish imkoniyatini oshiradi va o'z daromadlarini ko'paytiradi.*

Kalit so'zlar: *foiz stavkalari, imkoniyat, omonatlar, bank, kreditlash, variantlar, moliyaviy xizmatlar.*

Foiz stavkalari omonatlarni jalb qilishda eng asosiy omillardandir. Banklar bozor sharoitlarini o'rganib, raqobatchilarining foiz stavkalarini hisobga olgan holda, o'z omonat turlarining foiz darajasini belgilaydilar. Yuqori foiz stavkalari mijozlarni ko'proq jalb qiladi, chunki ular o'z mablag'larini ko'proq daromad bilan saqlash imkoniyatiga ega bo'ladilar. Shu bilan birga, foiz stavkalarining o'zgarishi bankning moliyaviy barqarorligiga ta'sir qilishi sababli, bu masala doimiy nazorat ostida bo'ladi. Omonat turlarining xilma-xilligi ham muhim ahamiyatga ega. Banklar qisqa muddatli, uzoq muddatli, muddatli va muddatisiz omonatlar kabi ko'plab variantlarni taklif etadilar. Bu mijozlarga o'z ehtiyojlariga mos keladigan omonatni tanlash imkonini beradi. Masalan, qisqa muddatli omonatlar tezroq naqd pul olish imkoniyatini taqdim etsa, uzoq muddatli omonatlar yuqori foiz darajasi bilan ajralib turadi. Shu tarzda, banklar turli mijoz guruhlarini qamrab olishga harakat qiladilar. Qo'shimcha xizmatlar ham omonatlarni jalb qilishda katta rol o'ynaydi. Banklar mijozlarga moliyaviy maslahatlar berish, onlayn va mobil bank

xizmatlarini taklif etish orqali qulaylik yaratadilar. Zamonaviy texnologiyalar yordamida mijozlar o'z hisoblarini istalgan vaqtda va joyda boshqarish imkoniyatiga ega bo'ladilar. Bu esa mijozlarning bankka bo'lgan ishonchini oshiradi va ularni uzoq muddatli hamkorlikka undaydi. Aksiylar va bonus dasturlari ham omonatlarni ko'paytirishda keng qo'llaniladi. Yangi mijozlarga yuqori foiz stavkasi taqdim etish, uzoq muddatli omonatlar uchun sovg'alar berish yoki katta miqdorda omonat kiritganlarga chegirmalar taqdim etish kabi takliflar mijozlarning e'tiborini jalb qiladi. Bu rag'batlantirish usullari mijozlarni bank xizmatlaridan foydalanishga undaydi.[1]

Marketing faoliyati orqali ham banklar omonatlarni jalb qilishga intiladi. Reklama kampaniyalari, ijtimoiy tarmoqlardagi faoliyat, ommaviy axborot vositalarida e'lonlar orqali bank o'z xizmatlarini keng auditoriyaga tanishtiradi. Bankning obro'si va ishonchliligi mijozlarning qaroriga sezilarli ta'sir ko'rsatadi. Odamlar o'z mablag'larini ishonchli bankda saqlashni afzal ko'radilar, shuning uchun bankning moliyaviy barqarorligi va mijozlarga munosabatlari yuqori darajada bo'lishi muhimdir. Shaxsiy munosabatlar o'rnatish banklarning yana bir muhim strategiyasidir. Bank xodimlari mijozlar bilan individual tarzda ishlash, ularning ehtiyojlarini aniqlash va mos xizmatlarni taklif qilish orqali mijozlarning bankka bo'lgan ishonchini oshiradilar. Bu esa mijozlarni uzoq muddatli hamkorlikka undaydi va bankning mijozlar bazasini kengaytiradi. Moliyaviy savodxonlikni oshirish dasturlari orqali ham banklar omonatlarni ko'paytirishga harakat qiladilar. Seminarlar, treninglar va ta'limiy materiallar yordamida odamlar o'z mablag'larini qanday boshqarish, tejash va investitsiya qilish haqida bilim oladilar. Bu esa ularning bank xizmatlariga talabini oshiradi va omonatlarni jalb qilishda ijobiy natija beradi. Yangi texnologiyalarni joriy etish bank xizmatlarini yanada qulay qiladi. Avtomatlashtirilgan omonat tizimlari, onlayn depozit ochish imkoniyatlari va mobil banking orqali hisoblarni boshqarish kabi yechimlar mijozlarga xizmat ko'rsatishni soddalashtiradi. Bu, ayniqsa, yosh avlod va texnologiyaga qiziqqan mijozlar uchun muhimdir.[2]

Banklarning korxona va tashkilotlar bilan hamkorligi ham omonatlarni jalb

qilishda samarali usul hisoblanadi. Kompaniyalar xodimlariga maxsus omonat shartlarini taklif qilish, mahalliy jamoalar bilan birgalikda moliyaviy loyihalarni amalga oshirish orqali bank o'z mijozlar bazasini kengaytiradi va ijtimoiy mas'uliyatni oshiradi.[3]

Xavfsizlik masalalari ham banklar uchun ustuvor ahamiyatga ega. Mijozlarning mablag'lari va shaxsiy ma'lumotlarini himoya qilish uchun zamonaviy xavfsizlik texnologiyalari joriy etiladi. Bu mijozlarning bankka bo'lgan ishonchini mustahkamlashga yordam beradi va firibgarlik holatlarini kamaytiradi. Banklar xalqaro va mahalliy moliyaviy standartlarga rioya qilish orqali o'z xizmatlarining sifatini ta'minlaydi. Bu bankning ishonchliligini oshiradi va mijozlarga sifatli xizmat ko'rsatishni kafolatlaydi. Standartlarga moslashish bankning moliyaviy barqarorligini ta'minlashda muhim omil hisoblanadi. Mijozlarning fikr-mulohazalarini o'rganish va ularning talablarini hisobga olish orqali banklar o'z xizmatlarini doimiy ravishda takomillashtiradilar. Bu mijozlarning bank bilan uzoq muddatli hamkorligini ta'minlashga xizmat qiladi va bankning bozor pozitsiyasini mustahkamlaydi.[4]

Iqtisodiy vaziyatni hisobga olish ham omonatlarni jalb qilishda muhimdir. Inflyatsiya, moliyaviy siyosat va boshqa iqtisodiy omillar bankning omonat shartlarini belgilashda asosiy rol o'ynaydi. Banklar ushbu omillarni tahlil qilib, o'z takliflarini sharoitlarga moslashtiradilar. Bank xodimlarining malakasini oshirish orqali ham mijozlarga sifatli xizmat ko'rsatish ta'minlanadi. Muntazam treninglar va seminarlar xodimlarning professional bilimlarini oshiradi va mijozlarga munosabatlarni yaxshilaydi. Bu bankning obro'si va xizmat sifatiga ijobiy ta'sir ko'rsatadi. Yangi mahsulotlar va xizmatlar yaratish orqali banklar mijozlarning turli ehtiyojlarini qondirishga harakat qiladilar. Oila a'zolari uchun umumiy omonat hisoblari, yoshlar va pensionerlar uchun maxsus takliflar, korxona xodimlari uchun omonat dasturlari kabi innovatsion yechimlar mavjud. Bu mahsulotlar mijozlar bazasini kengaytirishga yordam beradi. Omonatlarni jalb qilish bankning uzoq muddatli rivojlanishi uchun muhim omil hisoblanadi. Samarali strategiyalarni qo'llash orqali banklar o'z moliyaviy resurslarini ko'paytiradi, mijozlarga sifatli

xizmat ko'rsatadi va iqtisodiy barqarorlikni ta'minlaydi. Bu jarayon bankning bozor pozitsiyasini mustahkamlashga xizmat qiladi.[5]

Xulosa:

Shunday qilib, tijorat banklari omonatlarni jalb qilishda foiz stavkalari, omonat turlarining xilma-xilligi, qo'shimcha xizmatlar, aksiyalar va bonuslar, marketing, shaxsiy munosabatlar, moliyaviy savodxonlik, texnologiyalar, hamkorlik, xavfsizlik, standartlarga rioya qilish, mijozlarning fikrini hisobga olish, iqtisodiy vaziyatni o'rganish, xodimlarning malakasi va yangi mahsulotlar yaratish kabi ko'plab omillarni hisobga oladilar. Bu yo'nalishlarda izchil ishlash bankning muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi va mijozlar ishonchini qozonishiga yordam beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Axmedov, S. (2023). "Tijorat banklarining omonatlarni jalb qilish strategiyalari". Toshkent: Iqtisodiyot va moliya nashriyoti.
2. Islomov, B. & Qodirov, M. (2022). "Bank faoliyatida mijozlarni jalb qilish usullari". Toshkent: O'zbekiston moliya instituti nashri.
3. Rasulova, N. (2024). "Omonatlarni boshqarish va bank xizmatlari". Toshkent: Toshkent moliya akademiyasi.
4. Karimov, D. (2023). "Bank xizmatlarini rivojlantirish va raqobatbardoshlik". Samarqand: Samarqand iqtisodiyot universiteti.
5. Tursunov, J. (2022). "Omonat bozorida innovatsion yondashuvlar". Toshkent: O'zbekiston iqtisodiyoti va moliyasi.
6. Saidova, L. & Mirzaev, A. (2024). "Bank tizimida mijozlarga xizmat ko'rsatish". Toshkent: O'zbekiston bank instituti.
7. Yusupov, R. (2023). "Moliyaviy savodxonlik va omonatlarni jalb qilish". Toshkent: Milliy iqtisodiyot universiteti.