

**O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI TIJORAT BANKLARINING
RAQOBATBARDOSHLIGINI OSHIRISH YO'LLARI****IMPROVEMENT OF COMPETITIVENESS OF BANKS IN REPUBLIC OF
UZBEKISTAN**

Qodirov G'ayratjon G'opurjon o'g'li
O'zbekiston Respublikasi Bank-Moliya Akademiyasi
MBA Banking 22-12/2 guruhi tinglovchisi

Annotatsiya

Ushbu ish O'zbekiston Respublikasida faoliyat olib borayotgan tijorat banklarining raqobat muhitini o'rganish, tijorat banklarning raqobatbardoshligini oshirish usullarini ishlab chiqish va asoslashga bag'ishlangan. Tijorat banklari tomonidan faoliyatning tizimli ixtisoslashuvini amalga oshirish va ularning bank mijozlari bilan o'zaro ta'siridan sinergik samaraga erishish o'rtasidagi bog'liqlik va O'zbekiston Respublikasi bank sektorida banklar faoliyatini tizimli ixtisoslashtirish shakllarini amalga oshirishning maqsadga muvofiqligi aniqlandi. bank xizmatlari belgilandi.

Summary

This article is dedicated to the study of the competitive environment of commercial banks operating in the Republic of Uzbekistan, the development and justification of ways to increase the competitiveness of commercial banks. The connection between the implementation of systematic specialization of activities by commercial banks and the achievement of synergistic effect from their interaction with households and the feasibility of implementing forms of systematic specialization of bank activities in the banking sector of the Republic of Uzbekistan were determined. banking services are defined.



Kalit so'zlar: raqobat, raqobat muhiti, banklar raqobatbardoshligi, bank xizmatlari, bank xizmatlari bozori.

Key words: competition, competitive environment, competitiveness of banks, banking services, banking services market.

Kirish

O'zbekistonning bank xizmatlari bozorida bir vaqtning o'zida rivojlanishning uch bosqichiga xos bo'lgan jarayonlar sodir bo'lmoqda, bu bozorlar rivojlangan mamlakatlarda o'tgan va hozirda davom etmoqda. Ular tijorat banklarning o'ziga ham, bank mijozlariga ham, ularning tijorat banklarga qo'yadigan talablariga ham tegishli:

- tijorat bank biznesining an'anaviy modeliga amal qiluvchi banklarga nisbatan tijorat bank xizmatlarini sotishning yuqori natijalarini ko'rsatuvchi ixtisoslashgan tijorat banklarning paydo bo'lishi va jadal rivojlanishi;
- mavjud filial va filial tarmoqlarini transformatsiya qilish, zamonaviy maishiy talablarga yo'naltirilgan yangi formatdagi filiallar tarmoqlarini jadal rivojlantirish;
- tijorat banklari va bank mijozlari o'rtasidagi o'zaro hamkorlik uchun O'zbekiston bank xizmatlari bozori uchun innovatsion texnologiyalarni qo'llash;
- yosh va o'rta yoshdagi bank mijozlari tomonidan tijorat banklari haqidagi tasavvurni o'zgartirish.

O'zbekiston Respublikasida tijorat bank xizmatlari bozorining rivojlanishi global tendentsiyalarga muvofiq va muayyan xususiyatlarni hisobga olgan holda amalga oshirilmoqda. Bank mijozlarining tijorat banklar haqidagi tasavvuri sezilarli darajada o'zgardi va o'zgarishda davom etmoqda, rivojlangan mamlakatlarda bo'lgani kabi, bank mijozlari tomonidan ko'proq chakana savdo korxonalari sifatida qabul qilina boshladi. Bu asosan yosh va o'rta yoshdagi bank mijozlariga tegishli. Buning samarasi va tasdig'i savdo majmualari va aholi dam olish maskanlarida yangi shakldagi filiallar tarmog'ini aholining yangi talablari asosida rivojlantirishning ijobiy natijasidir. Katta yoshdagi bank mijozlari tijorat bank xizmatlarini sotish modeliga va davlat tomonidan qo'llab-quvvatlashga an'anaviy tarzda sodiq munosabatda bo'lishadi.



O'zbekistonning tijorat bank xizmatlari bozorida banklarning paydo bo'lishi ushbu bozorning rivojlanish jarayonlariga muvofiq sodir bo'ldi. Yangi tijorat banklar tomonidan bank mijozlari bilan o'zaro munosabatlarning eng zamonaviy texnologiyalarini joriy etish, shuningdek, ularning ixtisoslashuvi va bank mijozlarining ma'lum bir guruhi bilan o'zaro munosabatlarga yo'naltirilganligi ularning raqobatbardoshligini oshirishda izchil sezilarli darajada yaxshi natijalar beradi, bu esa bank mijozlari paydo bo'lganidan dalolat beradi. sinergik ta'sir.

Adabiyotlar sharhi

Raqobat jamiyat uchun zarur tovar va xizmatlarning bozor va xarid narxini belgilaydi. Raqobat ta'sirida tovar va xizmatlarning individual qiymati shakllanadi, daromadlar xajmining mexnat sarfi bo'yicha diferentsatsiyasi yuzaga keladi.

Tarmoqlararo jihatdan raqobat foydanning o'rtacha me'yorini yuzaga keltiradi, jamiyat ehtiyoji uchun eng ahamiyatli va zarur bo'lgan tarmoqlarga kapital oqishini rag'batlantiradi. Shubhasiz, raqobat bozor uchun xizmat qiladi: qachon, qanday, qancha tovar va xizmatlarni taklif qilish va ko'rsatishni belgilaydi.

«Raqobat» tushunchasi klassik va neoklassik iqtisodiyot nazariyasining asosiy kategoriyalaridan biri bo'lib, bugungi kunda ham ko'pgina iqtisodchilarning diqqatini tortib kelmoqda va ular tomonidan turlicha talqin etilmoqda.

A. Smitning ta'rifi bo'yicha «inson o'z shaxsiy manfaatini o'ylagan paytda, bu holat tabiiy yoki aniqrog'i, muqarrar ravishda shunga olib keladiki, odam jamiyat uchun ko'proq naf keltiruvchi mashg'ulotni tanlaydi va shu ish bilan shug'ullanadi, foyda ketidan quvish va raqobat butun jamiyatga naf keltiruvchi faoliyat deb qaraladi».

S.G.Svetunkov raqobat to'g'risida quyidagi tariflarni keltiradi:

- monopoliyadan holi sharoitda xo'jalik yurituvchi sub'ektlarning baxslashuvidir;
- ikki yoki undan ortiq xo'jalik yurituvchi sub'ektlarning bellashuvi, raqib sifatidagi munosabati bo'lib, bir biridan o'zib ketish orqali yagona maqsad-yuqori foyda olish uchun bozordan siqib chiqarishidir;
- bozorda tovar va xizmat ishlab chiqaruvchilarning bozor ulushini egallash va yuqori foyda olish maqsadida o'zaro bellashuvidir.

S.G. Svetunkov tomonidan keltirilgan tarifga e'tibor beradigan bo'lsak, monopoliyadan holi sharoit ko'zda tutilgan. Bizning fikrimizcha monopoliyadan holi sharoitni



monopoliya cheklangan sharoit deb qabul qilish zarur. Chunki monopoliya bozorda raqobatning butunlay yo'q bo'lishini bildirmaydi. Shu bilan birga barcha sub'ektlar uchun eng qulay sharoit, eng yuqori daromadga qaratilmasligi kerak, chunki iste'molchi tovar va xizmatlar uchun ma'lum qiymatni belgilaydi.

A.Yu. Yudanovning fikricha «raqobat- iste'molchilarning to'lovga qodir cheklangan talabi uchun bellashuvdir. Muallifning fikricha bu tarif bir qator muhim jihatlarga ega. Birinchidan, gap bozor raqobati haqida ketmoqda, ya'ni raqobat bozordagi xo'jalik yurituvchi sub'ektlarning faqatgina o'z tovar va xizmatlarini iste'molchilar uchun siljitish jarayonida sodir bo'ladigan bellashuvdir. Ikkinchidan raqobat iste'molchilarning to'lovga qodir cheklangan ehtiyoji uchun olib boriladi, agarda iste'molchi talabi biror bir sub'ekt tovar yoki xizmati bilan qondirilsa, qolganlari o'z-o'zidan taklif qilish imkoniyatidan mahrum bo'lishadi. Uchinchidan raqobat faqat bozorning kirib borish mumkin bo'lgan segmentida rivojlanadi».

P.S. Zavyalovning fikricha: «Raqobat – bozor muhitining ajralmas qismidir. Rivojlangan bozor raqobatsiz mazmunga ega emas. Bundan raqobatni o'rganishning ahamiyati, darajasi va jadalligi, bozor imkoniyatlarini bilish darajasi, tanlangan bozorda bellashuvning kelajagini anglash kelib chiqadi».

I.M.Kirtsner o'zining raqobat va tadbirkorlikka bag'ishlangan kitobida shuni ta'kidlaydiki, bugungi kundagi ortodoksiya raqobatni «vaziyat» sifatidan ko'ra «jarayon» sifatida talqin etadi. I.M. Kirtsnerning fikricha «raqobat bozor jarayonining raqobat xususiyatini o'rganish bilan bog'liq va zarur bo'lganda raqobat mezonlarini ishlab chiqish kerak».

Bizning fikrimizcha raqobatni jarayon sifatida qarash uning mohiyatini yanada aniqroq ochib beradi.

Ushbu qonunga ko'ra moliyaviy xizmatlar bozori moliya tashkilotlarining mamlakat hududida faoliyat olib boruvchi sohasidir. Ushbu qonunga muvofiq moliya xizmatlari bozorida raqobat moliya tashkilotlarining biri-biri bilan moliya xizmatlari taklif etish jarayonida joriy etilgan umumiy shartlar doirasida bellashuvdir.

O'zbekiston Respublikasining «Raqobat to'g'risida» Qonunida raqobatga quyidagicha ta'rif berilgan: «raqobat - xo'jalik yurituvchi sub'ektlarning (raqobatchilarning) musobaqalashuvi bo'lib, bunda ularning mustaqil harakatlari ulardan har birining tovar yoki moliya bozoridagi tovar muomalasining umumiy shartsharoitlariga bir tomonlama tartibda ta'sir ko'rsatish imkoniyatini istisno etadi yoki cheklaydi».

Yuqoridagilardan xulosa qiladigan bo'lsak, bank sohasidagi raqobat ham banklar bozorida muhim xususiyatlarni qamrab olishi bilan belgilanadi. Banklar bozoridagi raqobat tushunchasi ham olimlar tomonidan turlicha yondoshuvlar asosida ta'riflangan. Masalan, F. Mirzaev banklararo raqobat deb, odatda, tijorat banklari o'rtasida resurslar



jalb qilish va mijozlarga moliyaviy xizmatlar ko'rsatish borasida yuzaga keladigan raqobat tushuniladi deb izohlaydi.

Banklararo raqobatning iqtisodiy mazmuni xususida iqtisodiy adabiyotlarda munozarali fikrlar mavjud emas. Faqat banklararo raqobatni ta'minlash, banklarning monopolistik faoliyatiga chek qo'yish borasida qo'llaniladigan chora-tadbirlar mamlakatlarda bir-biridan sezilarli darajada farqlanadi. Ko'plab nazariy ishlarda bank raqobatini aniqlashda uning kreditlarga ta'sirini, baho va moliyaviy xizmatlar sifatiga, innovatsiyalarga, barqaror moliya tizimiga hamda iqtisodiy rivojlanishga ta'sir doirasini aniqlashga qaratilgan. Ushbu ko'rib chiqilayotgan muammo juda muhim bo'lib, bunda bank raqobatini baholovchi intensiv ishonchli chora-tadbirlarni ishlab chiqish zarur bo'ladi.

Tijorat banklarining raqobatbardoshligini oshirish tendentsiyalari

Bizning fikrimizcha, tijorat bank xizmatlari bozoridagi mavjud jarayonlarning mohiyati tizimli yondashuv nuqtai nazaridan tijorat bank xizmatlari bozorining ochiq tizim sifatida o'zini-o'zi tashkil etishning yangi bosqichi, yanada murakkab tizimga o'tish bilan izohlanadi. tijorat banklar faoliyatini ixtisoslashtirish bilan bog'liq o'zaro hamkorlikni tashkil etish darajasi.

Faoliyatning ixtisoslashuvi (lot. specialis - maxsus) ning turli xil ta'riflari mavjud bo'lib, ularni faoliyatni izolyatsiyalash jarayoni birlashtiradi. "Ixtisoslashtirish – 1) faoliyatni nisbatan tor, maxsus sohalar, alohida texnologik operatsiyalar yoki mahsulot turlari bo'yicha jamlash; 2) muayyan sohada maxsus bilim va ko'nikmalarni egallash; 3) mehnatning alohida turlari va shakllariga ko'ra taqsimlanishi"[1]. Shunday qilib, faoliyatning ixtisoslashuvi faoliyatni ma'lum operatsiyalarga, boshqalarga, shuningdek, ma'lum iste'molchilarga yoki bozor segmentlariga jamlashga qaratilgan bo'lishi mumkin.

Har qanday faoliyatni ixtisoslashtirish biznes jarayonlarini avtomatlashtirish, yuqori sifatli tovarlar yoki xizmatlarni yaratish uchun yanada samarali texnologiyalardan foydalanish, shuningdek xarajatlarni sezilarli darajada kamaytirish va natijada yuqori operatsion rentabellikni oshirish uchun asosdir.

Tijorat bank xizmatlari bozori rivojlanishining kutilayotgan yangi bosqichi tijorat banklar faoliyatida ularning bank mijozlari bilan ham, o'zaro munosabatlarida ham ixtisoslashuv rolining oshishi hisoblanadi. Tijorat banklar tijorat bank xizmatlari bozorida tizim sifatida, tizim ichidagi va tizimlararo munosabatlarda ixtisoslashuv bosqichiga duch keladilar, ya'ni. faoliyatning tizimli ixtisoslashuvi.

Shunday qilib, tijorat banklar faoliyatini tizimli ixtisoslashtirish - bu tijorat banklar faoliyatini bank mijozlarining ma'lum guruhleri va ishlab chiqarishga xizmat ko'rsatish, tijorat bank xizmatlarini sotish bo'yicha bir vaqtning o'zida jamlash asosida tizim sifatida tijorat bank bozorida tashkil etish shaklidir. yoki tovarlar va xizmatlar uchun bank mijozlari to'lovlarini amalga oshirish.



O'zbekiston tijorat bank bozorining tizim sifatidagi asosiy xususiyati shundaki, u evolyutsiya jarayonida ancha rivojlangan mamlakatlardagi shunga o'xshash bozorlardan ortda qolmoqda, buning natijasida u qisqa vaqt ichida bank xizmatlaridan foydalanish vazifasini qo'yadi. rivojlangan mamlakatlarning tijorat bank bozorlari uzoq vaqt davomida o'tgan rivojlanish bosqichlari. O'zbekiston bank mijozlari tijorat banklarga ko'p jihatdan rivojlangan mamlakatlar darajasiga mos keladigan talablarni qo'ymoqda, bu bozorning o'zini intensiv rivojlantirish uchun asos bo'lib, ushbu bozor rivojlanishining dastlabki bosqichlariga mos keladigan muayyan talablarni saqlab qoladi.

Yetakchi tijorat banklarning harakatlari O'zbekiston Respublikasida tijorat banklarning raqobatbardoshligini oshirishning quyidagi tendentsiyalarini aniqladi:

- alohida tijorat banklarni ma'lum yosh guruhlari bank mijozlari talablariga moslashtirish;
- individual tijorat banklar tomonidan tijorat bank biznesining an'anaviy modelini o'zgartirish;
- faoliyatning tizimli ixtisoslashuvini tanlash va amalga oshirishda tijorat banklarning raqobatbardoshligini sezilarli va barqaror oshirishda ifodalangan yakka tartibdagi tijorat banklarning bank mijozlari bilan o'zaro munosabatlaridan sinergik samaraga erishish.

Hozirgi sharoitda rivojlanish va raqobatbardoshlikning sifat jihatidan yangi darajasiga o'tish uchun O'zbekiston tijorat banklari bank mijozlari bilan o'zaro munosabatlardan keng ko'lamli sinergik ta'sirga erishishlari kerak.

O'zbekiston Respublikasida tijorat bank xizmatlari bozorini o'z-o'zini tashkil etish jarayonlariga alohida e'tibor berilishi kerak, chunki ular O'zbekiston Respublikasida tijorat bank xizmatlari bozorining rivojlanishiga sezilarli ta'sir ko'rsatishi, raqobatbardoshligini oshirishi mumkin. sezilarli darajada intensiv rivojlanishi tufayli O'zbekiston bank sektori va umuman iqtisodiyot tarmog'i hisoblanadi.

Tijorat banklarining raqobatbardoshligini oshirish mavzusi bugungi tez sur'atlar bilan o'zgarib borayotgan biznes muhitida juda ham dolzarb hisoblanadi. Raqamli texnologiyalarning rivojlanishi va mijozlarning talabari o'zgargani sababli, tijorat banklari bozorda raqobatbardosh bo'lib qolish yo'llarini izlashlari kerak.

Bank sektorida raqobatbardoshlikni oshirish uzoq vaqtdan beri davom etayotgan muammo bo'lib, so'nggi yillarda yanada yaqqol namoyon bo'ldi. Banklarning an'anaviy funktsiyalari texnologik taraqqiyot, yangi raqamli kanallar va bankdan tashqari raqobatchilar tomonidan katta o'zgarishlarga duch kelldi, bu esa tijorat banklarini doimiy



ravishda moslashish va oldinga borish uchun innovatsiyalarni faol joriy qilishni talab qiladi. Bundan tashqari, mijozlarning xohish-istaklari doimiy ravishda o'zgarib bormoqda, bu shaxsiylashtirilgan va qulay bank xizmatlariga talabni keltirib chiqaradi. Shunday qilib, mobil banking va boshqa raqamli xizmatlar kabi moslashtirilgan mahsulot va xizmatlarni taklif qilish orqali raqobatbardoshlikni oshirish yosh va texnologiyani yaxshi biladigan mijozlarni jalb qilish uchun zarur.

Tijorat banklarning raqobatbardoshligini oshirish shakllarini ishlab chiqish

Bank xizmatlarining raqobatbardoshligiga erishish va raqobatbardoshligini muntazam ta'minlab borish maqsadida bank muassasalari tomonidan chora-tadbirlarni o'z ichiga olgan, puxta o'ylangan boshqarish mexanizmini yaratish zarurdir. Bunday mexanizmning muhim elementlaridan biri xizmatlar raqobatbardoshligini ta'minlashga qaratilgan raqobat pozitsiyalarini ishlab chiqish, raqobatbardoshlik omillari va ularning rivojlanish dinamikasini baholashdir.

Asosiy e'tibor mamlakatdagi ikkinchi pog'ona banklariga qaratish zarur. Chunki, aynan ushbu banklar moliyaviy inqiroz oqibatlariga tez ta'sirchandır. O'zbekiston banklari hozirgi kunda global raqobat sharoitida katta qiyinchiliklarga duch kelmoqda. Rivojlangan mamlakatlar tajribasi shuni ko'rsatadiki, moliyaviy inqirozdan chiqishning muhim shartlaridan biri aynan, raqobatbardoshlikni ta'minlash orqali amalga oshadi.

Davlat rahbari Sh.Mirziyoev alohida ta'kidlab o'tganidek, bu borada hal qilinishi zarur bo'lgan muammolar hali juda ko'p. Jumladan, "bank tizimiga xususiy va xorijiy kapital kirib kelishi hisobidan biz davlat banklari ulushini bosqichma-bosqich kamaytirib boramiz. Bu esa sohada raqobat muhitini yaxshilashga, tijorat banklari faoliyatini, kreditlash sifati va madaniyatini har tomonlama oshirishga xizmat qiladi. Yangi moliyaviy instrumentlarni joriy etish va obligatsiyalar chiqarish orqali, bank xizmatlari ko'lamini yanada kengaytirish, ilg'or axborot texnologiyalari asosida bank tizimini rivojlantirish zarur".

Shu sababli hozirgi zamonaviy sharoitlarda yashab qolish uchun O'zbekiston banklari o'zlarining raqobat ustunligini ta'minlashga qaratilgan mukammal strategiyalarini ishlab chiqishlari kerak va o'z navbatida mamlakat raqobatbardoshligini oshirishga muhim zamin yaratish muqarrardir.

1-jadval

O'zbekiston Respublikasida makroiqtisodiy monetar indikatorlar darajasi va dinamikasi.



| Ko'rsatkic hlar | Yillar | | | | | 2023 yilda 2019 yilga nisbatan o'zgarishi |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------|------|------|------|------|----------------------------------------------------|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | |
| Inflyatsiyaning yillik darajasi, % | 14,3 | 15,2 | 11,1 | 9,9 | 12,2 | -2,1 |
| Tijorat banklarining so'mdagi depozitlari bo'yicha o'rtacha stavkasi, % | 15,0 | 17,4 | 14,8 | 16,7 | 18,6 | 3,6 |
| Tijorat banklarining so'mdagi qisqa muddatli kreditlarining o'rtacha yillik foiz stavkasi, % | 20 | 23,6 | 18,4 | 21,2 | 21,7 | 1,7 |
| Tijorat banklarining so'mdagi uzoq muddatli kreditlarining o'rtacha yillik foiz stavkasi, % | 20,6 | 24,4 | 19,1 | 20,5 | 22,2 | 1,6 |
| Tijorat banklari kredit quyilmalarining umumiy miqdori, mlrd. so'm | 1673 | 2115 | 2769 | 3263 | 3900 | 2226 58 |
| | 91 | 81 | 75 | 86 | 49 | |



| | | | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|---------|
| Tijorat banklari depozitlarining umumiy miqdori, mlrd. so'm | 7000 | 9100 | 1147 | 1561 | 2167 | 1467 37 |
| Tijorat banklari kapitalining umumiy hajmi, mlrd. so'm | 2423 | 5246 | 5816 | 7091 | 7956 | 55334 |
| Tijorat banklari talab qilib olinadigan depozitlarining brutto depozitlar hajmidagi salmog'i, % | 42,7 | 38,7 | 42,8 | 42,3 | 42,7 | 0 |

Xulosa

O'zbekiston Respublikasida tijorat banklar tomonidan bank mijozlarining ehtiyojlarini eng yaxshi qondirish va maksimal foyda olish uchun foydalaniladigan faoliyat strategiyalari va tizimli ixtisoslashuvlari mavjud. Tijorat bankning tijorat korxonasi sifatida samarali faoliyat ko'rsatishi uchun zarur bo'lgan tijorat bank bozorida faoliyatni tizimli ixtisoslashtirishning turli shakllarini tanlash va amalga oshirish bank mijozlari bilan o'zaro munosabatlarda sinergik ta'sirning paydo bo'lishiga sabab bo'ladi.

Faoliyatni tizimli ixtisoslashtirishning turli shakllarini tanlashda umumiy bo'lgan narsa shundaki, o'zaro ta'sirning yakuniy maqsadi bank mijozlari talablariga maksimal darajada muvofiqlik va tizim sifatida bank mijozlaridan eng ko'p ijobiy fikrlarni olish bo'lishi kerak.

Mahalliy bank mijozlarining tijorat banklarga bo'lgan o'ziga xos talablarini hisobga olgan holda, bizning nuqtai nazarimizdan, O'zbekiston Respublikasida tijorat banklar faoliyatini quyidagi yo'nalishlarda tizimli ravishda ixtisoslashtirish orqali tijorat bank xizmatlari segmentida banklarning raqobatbardoshligini oshirish maqsadga muvofiqdir. Ular quyidagi to'rtta shaklda bo'ladi:



- bank mijozlarining yosh va o'rta yoshdagi guruhlariga mo'ljallangan xizmat ko'rsatish va savdo kanallarini boshqarishda yetakchilik;
- bank mijozlarining o'rta va katta yoshdagi guruhlariga mo'ljallangan xizmat ko'rsatish rahbariyati va savdo kanallarini boshqarish;
- bank mijozlarining yosh va o'rta yoshdagi guruhlariga mo'ljallangan xizmatlar, to'lovlar va savdo kanallarini boshqarish sohasida yetakchilik (Internet-banklar);
- bank mijozlarining barcha yosh guruhlariga mo'ljallangan to'lovlarni amalga oshirish va xizmat ko'rsatish kanallarini boshqarish.

Mamlakatning tijorat bank xizmatlari segmentida ham tizimlararo, ham tizim ichidagi o'zaro aloqada banklarning raqobatbardoshligini oshirishning bunday amalga oshirilishi nafaqat tijorat bank xizmatlari bozorining barcha segmentlarini yanada jadal rivojlantirishga, tijorat bank xizmatlari ko'rsatish hajmini oshirishga xizmat qiladi. tijorat banklarning raqobatbardoshligi, shuningdek, pul mablag'larini qayta taqsimlash jarayonida tijorat banklar va boshqa kredit tashkilotlari o'rtasida o'zaro munosabatlar tizimini yaratish.

Adabiyotlar ro'yxati

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M.Mirziyoevning Oliy Majlisga murojaatnomasi 2023 yil 28 dekabr. "Xalq so'zi", 2023 yil 30 dekabr.
2. E. M. Jix, A. P. Pankruxin, V. A. Solovev. Marketing: kak zavoevat rinok? - L.: Lenizdat, 1991
3. Qarshiev R. Iqtisodiy ta'limotlar tarixi (ma'ruzalar matni). SamKI, Samarqand 2001
4. <http://marketing.spb.ru/read/m19/index.htm>. Informatsionnoe obespechenie upravleniya konkurentosposobnostyu / Pod. red. S.G. Svetunkova. – Entsiklopediya marketinga
5. Yudanov A.Yu. Konkurentsia: teoriya i praktika: Ucheb. – prakt. posobie. 3e izd., ispr. i dop. – M.: Kazakov: Gnom i D, 2001.
6. <http://www.dis.ru/market/arhiv/1995/12/3.html>. Zavyalov P.S. Konkurentosposobnost i marketing. Rossiyskiy ekonomicheskii jurnal. – 1995
7. Kirtsner I.M. Konkurentsia i predprinematelstvo.-M.: Yuniti-Dana, 2001.- O'zbekiston Respublikasining "Raqobat to'g'risida" gi (2012 yil 6 yanvar, O'RQ-319-son) Qonuni
8. F.Mirzaev. «Banklararo raqobat:mohiyati, shakllanishi va rivojlanish bosqichlari» nomli monografiyasi.T.:Moliya-2008 y.



9. O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining statistik ma'lumotlari asosida muallif tomonidan hisoblandi.
10. www.cbu.uz- O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki ma'lumotlari
11. Jo'raev, I. I. (2020). Strengthening the deposit base of commercial banks of the Republic of Uzbekistan: ifbfd (PhD) dissertation abstract. T.: TMI.
12. Жураев И.И. (2018). Повышение роли депозитов в банковской ресурсной базе. Экономика и бизнес: теория и практика.
13. Ibrohimovich, J. I. (2019). Deposit Base of Commercial Banks of Uzbekistan: Modern Status and Ways to Strengthen. Indonesian Journal of Law and Economics Review.
14. Jurayev PhD, I. (2021). Urgent Issues To Increase The Sustainability Of The Banking System Of The Republic Of Uzbekistan. International Finance and Accounting.
15. Joraev, I. I., & Akbarov, J. (2022). Considerable issues to increase the sustainability of the commercial banks in the republic of Uzbekistan. Asian Journal of Research in Banking and Finance.