

БАНК ФИЛИАЛЛАРИ БАНК БИЗНЕСИНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ ОМИЛИ СИФАТИДА

Ходжакулов Акмал Эркинович

“Пойтахт банк” бошқарув раиси ўринбосари

<https://doi.org/10.5281/zenodo.18628206>

Банк соҳасида филиаллар банкни ривожлантириш ва банк хизматларини сотишнинг асосий воситаларидан бири ҳисобланади. Банк филиаллари банкларнинг мижозлар базасини кўпайтириш ва янги ҳудудларда ўз хизматларини таклиф қилиш имконини беради. Банк филиаллари турли йўналишда ёки ихтисослашув асосида фаолиятини ташкил этиши мумкин. Масалан, чакана банк хизматларини кўрсатиш ёки корпоратив мижозлар билан ишлашга йўналтирилган бўлиши мумкин.

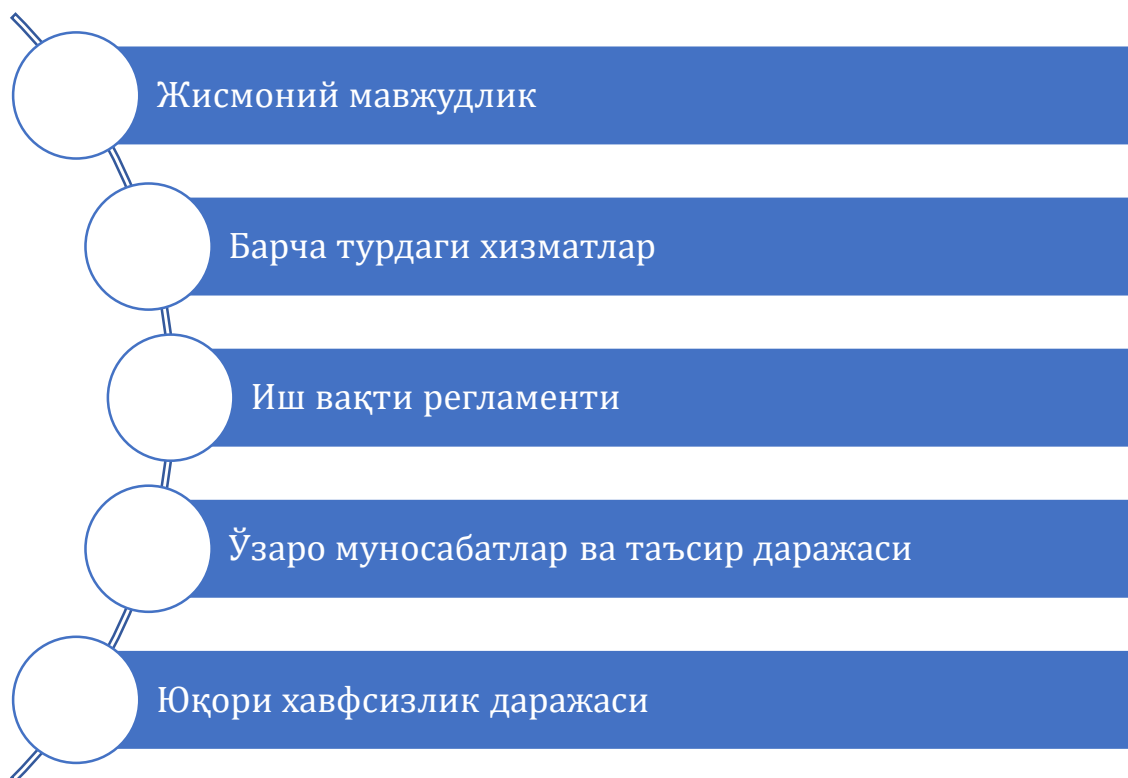
Банклар томонидан ташкил этилган филиаллар кўплаб операциялар ва функцияларни бажаради, жумладан:

- Нақд пулни қабул қилиш ва бериш;
- Банк ҳисобварақлари ва депозитларини рўйхатдан ўтказиш;
- Кредитларни бериш ва уларга хизмат кўрсатиш;
- Турли шахслар ўртасида тўловларда воситачилик қилиш, пул ўтказмалари, валюта айирбошлаш каби банк хизматларини кўрсатиш;
- Мижозларга консалтинг ва бошқа хизматларни кўрсатиш;
- Юридик шахслар билан ишлаш ва корпоратив хизматларни кўрсатиш.

Банк филиаллари республика бўйлаб мижозларга барча спектрдаги қулай банк хизматларини кўрсатувчи ва улардан фойдаланиш каби қатор муҳим вазифаларни бажаради.

Филиаллар мижозларга хизматлар бўйича билимли ходимлар билан тўғридан-тўғри мулоқот мижозларга ушбу операциялар давомида ҳар томонлама ёрдам ва маслаҳат олишларини таъминлайди. Банкнинг малакали мутахассислари билан тўғридан-тўғри алоқада мижозлар муаммони тезроқ ҳал қилиш ва тушунтириши мумкин бўлади. Мижозлар муаммоларни реал вақт режимида ҳал қилишлари, кутиш вақтларини қисқартириши ва самарали ҳал этилиши мумкин. Филиалларнинг жисмоний мавжудлиги мижозлар, айниқса, рақамли хизматлардан унчалик фойдалана олмайдиган ёши катта инсонлар учун хавфсизлик ҳиссини таъминлайди.

Банк филиаллари аниқ бир тамойиллар асосида фаолиятини ташкил этади. Банк филиали - географик жойлашув жиҳатдан турли ҳудудларда жойлашган, лекин бош офисга бўйсунадиган банк филиали ёки бўлими бўлиб, мижозларга молиявий банк хизматларини кўрсатиш, депозитларни жалб қилиш ва кредитлар ажратиш каби кенг қўламли операцияларни бажаради. Банк филиаллари, мижозлар ва банк ўртасидаги муҳим алоқа канали бўлиб, нақд пул операциялари учун ҳам хизмат қилади. Банк филиалларини ташкил этиш ва улар фаолиятининг асосий тамойиллари қуйдидаги расмда келтирилган:



1-расм. Банк филиаллари фаолиятини ташкил этиш асосий тамойиллари¹

Банк филиали сезиларли афзалликларга эга бўлсада, бир қатор салбий жиҳатлари ҳам мавжуд, айниқса рақамли банк платформалари ривожланиши шароитида банк филиалларига мижозларнинг ташрифи камайиши мумкин. Банклар филиалларни сақлаш учун катта операцион харажатларни, жумладан, ижара, коммунал хизматлар ва бошқа сақлаш харажатларини талаб қилади.

Бироқ, банк мижозлар билан ўзаро муносабатларнинг аҳамиятини эътиборсиз қолдириши мумкин эмас. Мижозлар билан юзма-юз маслаҳатлашувлар ва мижозларга ўз эҳтиёжларига мос келадиган хизматларни топишга ёрдам бериш банк хизматларини сотишни жадаллаштиришда ижобий таъсир қилади. Банк филиаллари фаолиятини оптималлаштириш ва юқори технологияларни жорий этиб бориш банк харажатларини мувозанатлаш ва мижозларга хизмат кўрсатишни яхшилаш имконини беради.

Бугунги кунда мижозлар томонидан молиявий режалаштириш, кредит бўйича маслаҳатлар ва депозитлар бўйича маслаҳатлар олиш каби мураккаброқ эҳтиёжлар учун мижозларга филиал мутахассислари яхши ёрдам бўлиб, филиаллар рақамли платформаларида мавжуд бўлмаган алоҳида эътибор ва тушунтиришлар бериши мумкин.

Тижорат банкларининг филиаллари, мижозларга юзма-юз хизмат кўрсатиш ва турли молиявий операцияларни таклиф қилади. Банк филиаллари жамиятда банкнинг аниқ мавжудлигига хизмат қилади ва банк мутахассислари билан бевосита боғланиш имконини беради. Банкларда филиалларни ташкил этишнинг ўзига хос ижобий ва салбий томонлари хусусида куйидаги 2-расмда тўхталиб ўтамиз.

¹ Тадқиқот натижалари асосида муаллиф томонидан тузилди.

Афзалликлари	Камчиликлари
<input type="checkbox"/> мижозларга алоҳида ёндашув ва хизмат кўрсатиш	<input type="checkbox"/> юқори операцион харажатлар
<input type="checkbox"/> мураккаб операциялар учун қулайлик	<input type="checkbox"/> активлар сифатини пасайиши
<input type="checkbox"/> муаммони дарҳол ҳал қилиш	<input type="checkbox"/> малакали ходимлар билан бутлаш
<input type="checkbox"/> Банк бренднинг мавжудлиги ва ривожланиши	<input type="checkbox"/> жойлашган ҳудуд иқтисодий салоҳиятиги боғлиқлик
<input type="checkbox"/> ишонч ва хавфсизлик	<input type="checkbox"/> мижоз базаси заифлашуви

2-расм. Тижорат банклари филиаллар фаолиятининг афзалликлари ва камчилик жиҳатлари²

Банк филиаллари мижозларга кўплаб афзалликларни таклиф этади ва филиалларда мижозлар билан юзма-юз мулоқот ишончни мустаҳкамлайди ҳамда мураккаб молиявий хизматларни чуқурроқ тушунишга ёрдам беради. Банк мутахассислари мижозларга ўзларининг махсус эҳтиёжларига мослаштирилган мураккаб маҳсулот ва хизматларни танлашда ёрдам беради.

Йирик банклар кўпинча ўз мижозларига нақд пул олиш ва янги ҳисобварақлар, депозитларни жалб қилиш ва кредит ажратиш каби операцияларни амалга ошириш учун қулай жойларда кўплаб филиаллар тармоғини яратади. Банклар йирик филиаллар тармоғига эга бўлиши орқали кенгроқ мижозлар базасини қамраб олади ва кўпроқ маҳсулот ва хизматларини таклиф этиш имкониятига эга бўлади. Бу, айниқса, географик жиҳатдан тарқоқ ёки чекка ҳудудларда ҳамда аҳоли кўп бўлган ривожланган ҳудудларда банклар филиаллар очишга ҳаракат қилади. Лекин, айрим ҳолатларда банклар қишлоқ жойларида филиаллар очишни хоҳламайдилар ёки манфаатдорлиги бўлмайди. Сабаби қишлоқ ҳудудлари бизнес учун жозибадор эмас ва унчалик юқори самарадорликни таъминламайди. Аммо, хорижий давлатлар амалиётида лицензияловчи органлар, банкларга шаҳар филиалларига лицензия бериш учун банкнинг белгиланган миқдордаги қишлоқ жойларда филиаллар очишига талаб қўйилиши мумкин.

Тижорат банкларининг филиал тармоқлари самарадорлигини баҳолаш билан боғлиқ ҳолда, бизнес истиқболларини таснифлашда қуйидаги йўналишларда ташкил этилиши мақсадга мувофиқ ҳисобланади:

1) Асосий – банкнинг хизматларини сотиш жараёнини ташкил қилиш, нархларни белгилаш ва харажатларни бошқаришда юқори даражадаги ваколатга эга йирик, географик жиҳатдан алоҳида мустақил бўлган бўлинмалар учун;

² Тадқиқот натижалари асосида муаллиф томонидан тузилди.

- 2) Стандарт – банк маҳсулотларни сотиш ва сифатини яхшилашга қаратилган, банк хизматларини кўрсатиш филиаллари фаолияти натижаларини баҳолаш учун:
- 3) Оммавий – банк маҳсулотлари ва хизматлари сотувини фаоллаштириш, мижоз базасини шакллантириш ва молиявий натижаларни оширишга йўналтирилган.