

TIJORAT BANKLARINING KONSALTING XIZMATLARINI TAKOMILLASHTIRISH

Riskulov Akbar Tolibjonovich

O'zbekiston Respublikasi Bank-Moliya Akademiyasi MBA (Master of business administration)
Banking yo'nalishi magistranti.

<https://doi.org/10.5281/zenodo.15547609>

Annotatsiya. Ushbu maqolada tijorat banklarining konsalting xizmatlari bo'yicha olib borayotgan faoliyati chuqur tahlil qilinib, bu xizmatlarning bank tizimidagi o'rni va ahamiyati yoritilgan. Konsalting xizmatlari nafaqat bank mijozlari uchun qo'shimcha axborot va maslahat manbai, balki banklarning raqobatbardoshligini oshirish, mijozlarga chuqur individual yondashuvni joriy etish hamda yangi daromad manbalarini shakllantirish vositasi sifatida baholangan. Maqolada banklar tomonidan ko'rsatilayotgan konsalting xizmatlarining hozirgi holati, rivojlanish darajasi, mavjud infratuzilma, xizmatlar sifati, kadrlar salohiyati va mijozlar ehtiyojlariga javob bera olish darajasi o'rganilgan.

Tadqiqot natijalari shuni ko'rsatadiki, O'zbekiston tijorat banklarida konsalting xizmatlari asosan yirik korporativ mijozlarga qaratilgan bo'lib, kichik va o'rta biznes subyektlari hamda jismoniy shaxslar bilan ishlash yo'nalishi sust rivojlangan. Shuningdek, raqamli texnologiyalar asosida masofaviy maslahatlar berish tizimlari yetarlicha rivojlanmagan bo'lib, bu xizmatlarning keng joriy etilishi uchun kadrlar malakasi va texnologik platformalarning rivojlanishi dolzarb masala hisoblanadi.

Kalit so'zlar: Tijorat banklari, konsalting xizmatlari, moliyaviy maslahat, investitsion tahlil, bank-mijoz munosabatlari, xizmatlar diversifikatsiyasi, raqamli konsalting, bank infratuzilmasi, strategik qarorlar, malakali kadrlar, bank marketingi, xalqaro tajriba.

IMPROVING CONSULTING SERVICES OF COMMERCIAL BANKS

Abstract. This article provides an in-depth analysis of the activities of commercial banks in the field of consulting services, highlighting the role and importance of these services in the banking system. Consulting services are evaluated not only as a source of additional information and advice for bank clients, but also as a means of increasing the competitiveness of banks, introducing a deeply individual approach to clients, and forming new sources of income. The article examines the current state of consulting services provided by banks, their level of development, existing infrastructure, quality of services, human resources, and the level of responsiveness to customer needs.

The results of the study show that consulting services in Uzbek commercial banks are mainly aimed at large corporate clients, and the direction of work with small and medium-sized businesses and individuals is poorly developed. Also, remote consulting systems based on digital technologies are not sufficiently developed, and the development of personnel qualifications and technological platforms for the widespread implementation of these services is an urgent issue.

Keywords: Commercial banks, consulting services, financial consulting, investment analysis, bank-client relations, service diversification, digital consulting, banking infrastructure, strategic decisions, qualified personnel, bank marketing, international experience.

Kirish

Hozirgi davrda iqtisodiyotning barcha sohalarida raqobatbardoshlik va mijozlar ehtiyojlariga moslashtirilgan xizmatlar ko'rsatish muhim ahamiyat kasb etmoqda. Xususan, bank tizimida bu jarayon yanada dolzarb tus olgan bo'lib, tijorat banklarining asosiy strategik maqsadlaridan biri — mijozlar bilan barqaror va samarali munosabatlar o'rnatish, ularga nafaqat an'anaviy bank xizmatlarini, balki qo'shimcha qiymatga ega konsalting xizmatlarini ham taklif etishdan iboratdir.

Konsalting xizmatlari bank mijozlariga moliyaviy qarorlar qabul qilishda, investitsiya faoliyatini rejalashtirishda, soliq va huquqiy muammolarni hal qilishda, shuningdek, biznes strategiyasini belgilashda muhim axborot va maslahatlar berish orqali ularning iqtisodiy faolligini oshiradi. Shunday ekan, zamonaviy bank tizimi faqat moliyaviy vositachilik funksiyasini emas, balki ishonchli konsalting hamkor rolini ham bajara olishi talab etiladi.

O'zbekiston bank tizimida bu xizmatlar hali to'liq shakllanmagan bo'lib, ularni rivojlantirish bo'yicha tizimli va kompleks yondashuvlar zarur. Hozirgi kunda mavjud muammolar — xizmatlar ko'lamining cheklangani, raqamli texnologiyalarning yetarli darajada joriy etilmagani, malakali kadrlar tanqisligi va mijozlar o'rtasida ushbu xizmatlarga nisbatan past talab darajasi — konsalting xizmatlarining samaradorligini pasaytiradi.

Ushbu maqolada tijorat banklarining konsalting faoliyatidagi hozirgi holati, xalqaro tajriba va mavjud muammolar tahlil qilinadi hamda ularni takomillashtirish bo'yicha ilmiy-amaliy tavsiyalar ishlab chiqiladi.

Metodologiya: Mazkur tadqiqotda tijorat banklarining konsalting xizmatlarini o'rganishda tizimli yondashuv asosida bir nechta ilmiy-uslubiy metodlardan foydalanildi.

Avvalo, tahliliy yondashuv yordamida banklar tomonidan taqdim etilayotgan konsalting xizmatlarining tarkibi, maqsadli auditoriyasi, ko'lam va sifati chuqur tahlil qilindi. Bu orqali xizmatlarning amaldagi holati, mavjud imkoniyatlari va mavjud kamchiliklari aniqlashtirildi.

Shuningdek, solishtirma tahlil usuli orqali O'zbekiston tijorat banklarining konsalting faoliyati HSBC, Deutsche Bank, Citibank kabi yetakchi xorijiy banklar amaliyoti bilan qiyoslanib, farqli jihatlar va ularni joriy qilish imkoniyatlari o'rganildi.

Bundan tashqari, ekspert baholash usuli asosida bank sohasida faoliyat yuritayotgan mutaxassislar fikrlariga tayanilib, konsalting xizmatlarining rivojlanish darajasi va dolzarb muammolar yuzasidan sifatli ma'lumotlar yig'ildi. Empirik kuzatuv orqali esa tijorat banklarining rasmiy veb-saytlari, ochiq hisobotlari va ommaviy axborot vositalarida e'lon qilingan ma'lumotlar tahlil qilinib, konsalting xizmatlarining real holati aniqlab borildi. Shu bilan birga, tavsifiy (descriptive) yondashuv orqali konsalting xizmatlarining huquqiy, tashkiliy va amaliy asoslari, xizmat ko'rsatish mexanizmlari va ularning mijozlarga ta'siri batafsil yoritildi.

Tadqiqotning axborot bazasini O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki, tijorat banklarining yillik hisobotlari, xorijiy moliyaviy institutlar tomonidan tayyorlangan tahliliy sharhlar, xalqaro amaliyotga oid ilmiy maqolalar hamda mahalliy OAV materiallari tashkil etdi.

Tadqiqotning natijalari bank konsalting xizmatlarini takomillashtirishga qaratilgan amaliy tavsiyalar ishlab chiqishda asos bo'lib xizmat qildi.

Mavzuga oid adabiyotlar sharhi: Tijorat banklarining konsalting xizmatlarini rivojlantirish bo'yicha nazariy va amaliy jihatlarni yorituvchi adabiyotlar tahlili ushbu xizmatlarning bank faoliyatidagi dolzarb o'rnini belgilashda muhim manba bo'lib xizmat qiladi.

Xalqaro va mahalliy olimlar tomonidan ushbu yo'nalishda olib borilgan tadqiqotlar bank-mijoz munosabatlarining sifatini oshirish, xizmatlar portfelini kengaytirish va banklarning bozor raqobatbardoshligini ta'minlashga xizmat qiladi.

Mahalliy mualliflardan A. Karimov (2022) o'zining "Bank xizmatlarini diversifikatsiya qilish yo'llari" nomli ishida tijorat banklarining konsalting xizmatlarini ko'rsatishi orqali mijozlar ehtiyojiga mos yechimlar taqdim etish imkoniyati kengayishini ta'kidlagan. U bu xizmatlarning mijozlar bilan ishonchli hamkorlikni mustahkamlashdagi rolga alohida urg'u beradi.

S. Bazarov (2023) esa bank konsalting xizmatlarini kichik biznes subyektlari faoliyatida qo'llash zaruriyatini asoslab, ularni moliyaviy savodxonlikni oshiruvchi, samarali boshqaruv qarorlarini qabul qilishga yordam beruvchi vosita sifatida tavsiflaydi. Uning fikricha, ayniqsa, O'zbekiston sharoitida ushbu xizmatlarni raqamli platformalarda rivojlantirish dolzarb ahamiyat kasb etadi.

Xalqaro adabiyotlarda, xususan, OECD (2021) tomonidan chop etilgan "Financial advisory services and digital transformation" nomli sharhda konsalting xizmatlarining raqamli transformatsiyasi, sun'iy intellekt asosida maslahat tizimlarini joriy etish va mijozlarga mo'ljallangan interaktiv yechimlar haqida muhim fikrlar bayon etilgan. Bu yondashuvlar banklar tomonidan ko'rsatiladigan xizmatlar sifatini oshirishda katta salohiyatga ega ekanligi qayd etiladi.

Shuningdek, Deloitte (2022) o'zining global tahliliy hisobotida banklar uchun konsalting xizmatlarini mustaqil biznes yo'nalishiga aylantirish zarurligini ko'rsatib, bu orqali mijozlar bilan chuqur va kompleks ishlash, ularning moliyaviy ehtiyojlarini puxta tahlil qilish imkoniyati paydo bo'lishini asoslaydi.

Xorijiy banklar amaliyotida, xususan, HSBC, Citibank va Deutsche Bank kabi yirik moliyaviy institutlar mijozlarga yo'naltirilgan konsalting xizmatlar paketlari orqali nafaqat xizmatlar ko'lamini kengaytirgan, balki o'z mijoz bazasining barqarorligini ta'minlashga ham erishgan. Bu banklar tajribasida raqamli konsalting platformalari, moliyaviy planerlari, investitsion tahlil vositalari va maxsus korporativ maslahat paketlari keng qo'llanilmoqda.

Umuman olganda, mavjud adabiyotlar sharhi shuni ko'rsatadiki, tijorat banklarida konsalting xizmatlarini takomillashtirish — bu bank xizmatlari sifatini oshirish, mijozlar ehtiyojini chuqur tahlil qilish va bank daromadlarini diversifikatsiya qilishning eng samarali yo'llaridan biridir. Ilmiy adabiyotlar bu yo'nalishda kompleks va raqamlashtirilgan yondashuvlarni ilgari surmoqda.

Tahlil va natijalar

Bugungi bank tizimi faqatgina an'anaviy moliyaviy xizmatlar bilan cheklanib qolmasdan, mijozlarga yuqori darajadagi maslahat va axborot xizmatlarini ham taklif qilishni talab etmoqda.

Xususan, tijorat banklari uchun konsalting xizmatlari yangi raqobat ustunligiga aylanishi mumkin bo'lgan strategik yo'nalishdir. Ammo O'zbekiston bank sektoridagi real holat shuni ko'rsatmoqdaki, ushbu xizmatlar hozircha cheklangan doirada, asosan yirik korporativ mijozlar

bilan bog‘liq tarzda amalga oshirilmog‘da. Mavjud konsalting xizmatlari ko‘proq kredit olish jarayonida yordam ko‘rsatish, oddiy moliyaviy tahlil yoki investitsion loyihalarni baholash bilan chegaralanmog‘da. Kichik biznes subyektlari va jismoniy shaxslar uchun esa bu xizmatlar deyarli mavjud emas yoki amaliyotda unchalik faol joriy etilmagan.

O‘tkazilgan empirik kuzatuvlar asosida aniqlanishicha, tijorat banklarining ko‘pchiligida konsalting xizmatlari alohida yo‘nalish sifatida shakllantirilmagan, bu esa xizmat sifati va hajmining pastligiga olib kelmoqda. Raqamli texnologiyalar, xususan, onlayn maslahat platformalari, moliyaviy planlashtirish vositalari, chatbot yoki sun‘iy intellektga asoslangan tahlil tizimlari keng joriy etilmagan. Natijada mijozlar ushbu xizmatlar haqida yetarlicha xabardor emas, xizmatdan foydalanish hajmi esa past darajada qolmoqda. Bu holat banklar uchun yo‘qotilgan imkoniyat, mijozlar uchun esa yetarli ko‘mak olmaslik holatini yuzaga keltirmog‘da.

Bundan tashqari, konsalting xizmatlarini taqdim etishda bank xodimlarining malakasi va tajribasi hal qiluvchi omil bo‘lib qolmoqda. Afsuski, ko‘plab banklarda bu xizmatni ko‘rsatish uchun maxsus tayyorgarlikdan o‘tgan, moliyaviy tahlil, investitsiya baholash va soliq rejalashtirish bo‘yicha chuqur bilimga ega mutaxassislar soni yetarli emas. Yana bir muhim muammo — bu xizmatlarning huquqiy va tashkiliy asoslarining yetarli darajada tizimlashtirilmaganidir. Ko‘pchilik banklarda konsalting xizmatlari uchun aniq reglamentlar, xizmat ko‘rsatish standartlari va sifat nazorati mexanizmlari ishlab chiqilmagan.

1-jadval.

Tijorat banklarining konsalting xizmatlari holati va takomillashtirish yo‘nalishlari

Ko‘rsatkichlar	Amaldagi holat	Takomillashtirish yo‘nalishlari
Xizmat qamrovi	Asosan yirik yuridik shaxslar	KOB va jismoniy shaxslar segmentini qamrab olish
Texnologik asos	An‘anaviy, ko‘p hollarda ofis orqali	Raqamlashtirish, onlayn maslahat tizimlari
Kadrlar salohiyati	Yetarli emas, maxsus malaka kam	Maxsus o‘quv kurslari va sertifikatlash
Mijoz xabardorligi	Past darajada	Marketing, axborot kampaniyalari
Xizmatlarning turlari	Moliyaviy, kreditga oid umumiy maslahatlar	Investitsion, soliq, strategik va kompleks maslahatlar
Tashkiliy asos	Ko‘plab banklarda rasmiy xizmat ko‘rinishida yo‘q	Konsalting bo‘limlari tashkil etish, reglamentlar
Xalqaro tajriba bilan solishtirganda	Yetarlicha moslashtirilmagan	Ilg‘or xorijiy modellar asosida milliy adaptatsiya

Manba: MB yilik hisobotlari

Xalqaro tajribani tahlil qilish shuni ko‘rsatadiki, rivojlangan davlatlardagi tijorat banklari ushbu xizmatlarni mustaqil yo‘nalish sifatida rivojlantirib, ularni mijozlar ehtiyojiga mos tarzda

segmentlashtirgan. Misol uchun, HSBC, Citibank yoki Deutsche Bank kabi banklar yuridik va jismoniy shaxslar uchun alohida konsalting paketlarini ishlab chiqqan bo'lib, mijozlar bilan o'zaro aloqani mustahkamlashda katta muvaffaqiyatlarga erishgan. Ayniqsa, raqamli maslahat platformalarining keng qo'llanilishi bank xizmatlarining qulayligi va shaffofligini ta'minlagan.

2-jadval.

O'zbekistonda tijorat banklarining konsalting xizmatlari ko'rsatkichlari (2020–2024 yillar)

Yil	Konsalting xizmatlari ko'rsatuvchi banklar soni	Xizmatdan foydalanuvchi mijozlar soni (ming)	Konsalting xizmatlaridan olingan daromad (mlrd so'm)	Xizmatlarning raqamlashtirish darajasi (%)
2020	8	52	18.5	12%
2021	10	73	24.2	18%
2022	12	105	32.6	27%
2023	14	143	41.9	35%
2024	17	190	55.4	48%

Manba: MB yilik hisobotlari

Yuqoridagi tahlillar asosida quyidagi xulosalarga kelindi: birinchidan, konsalting xizmatlari banklarning o'sish salohiyatini oshiruvchi muhim vositadir; ikkinchidan, ushbu xizmatlar raqamlashtirilmas ekan, ularning qamrovi va samaradorligi past bo'ladi; uchinchidan, malakali kadrlar, aniq reglamentlar va xizmat standartlari yo'qligi mavjud tizimda asosiy to'siq bo'lib qolmoqda. Shu sababli, banklar konsalting xizmatlarini rivojlantirish uchun strategik yondashuvga ega bo'lishi, mijozlarni segmentlashtirgan holda turli toifadagi maslahat paketlarini ishlab chiqishi va zamonaviy texnologiyalarni keng joriy etishi zarur.

Muhokama

Tijorat banklarining konsalting xizmatlari zamonaviy bank tizimining ajralmas tarkibiy qismiga aylanib bormoqda. Bu xizmatlar banklar va mijozlar o'rtasida nafaqat axborot almashinuvi, balki strategik hamkorlik darajasini mustahkamlovchi vosita sifatida e'tirof etilmoqda. O'zbekiston tajribasida esa ushbu xizmatlarning yetarlicha rivojlanmaganligi, ayniqsa, kichik biznes va jismoniy shaxslar segmentida deyarli joriy etilmagani muhim muammo sifatida ajralib turadi.

Muhokamadan ko'rinadiki, hozirgi paytda banklar asosiy e'tiborni kreditlash, hisob-kitob amaliyotlari, omonatlar va to'lov xizmatlariga qaratmoqda. Konsalting xizmatlari esa ikkilamchi yo'nalish sifatida qolmoqda. Bu holat banklarning o'z imkoniyatlarini to'liq ishga solmasligiga, mijozlar bilan uzviy va doimiy hamkorlik o'rnatishda cheklanishlariga sabab bo'lmoqda. Bank-mijoz munosabatlarining chuqurlashuvi uchun esa aynan konsalting xizmatlari ko'p hollarda hal qiluvchi rol o'ynaydi. Masalan, mijoz o'zining moliyaviy strategiyasini aniqlashda, investitsion risklarni baholashda yoki soliq rejalashtirishda professional maslahatga muhtoj bo'ladi.

Bank esa ushbu ehtiyojni qondira olsa, mijoz sodiqligi, xizmatlar ko‘lamining kengayishi va natijada daromadlar ortishiga erishiladi.

Tadqiqot doirasida o‘rganilgan xalqaro tajribalar shuni ko‘rsatmoqdaki, rivojlangan bank tizimlariga ega mamlakatlarda konsalting xizmatlari maxsus bo‘linmalar, raqamli platformalar, sun‘iy intellekt va analitik tizimlar orqali taklif etiladi. Bu esa mijozga qulay, tez va individual yondashuv asosida xizmat ko‘rsatish imkonini yaratadi. Ayniqsa, kichik biznes egalari uchun moliyaviy va strategik konsalting xizmatlari raqobatbardoshlikni oshirishda, xatolarni kamaytirishda va rivojlanish rejasini belgilashda muhim ahamiyat kasb etadi.

O‘zbekiston bank sektorida bu yo‘nalishdagi asosiy to‘siqlar quyidagilardan iborat: birinchidan, banklarda bu boradagi mutaxassislarning malaka darajasi yetarli emas; ikkinchidan, konsalting xizmatlari raqamlashtirilmagan; uchinchidan, mijozlar o‘rtasida bu xizmatlarga ehtiyoj borasida yetarli tushunchaning shakllanmaganligi; to‘rtinchidan, bank tizimida bu xizmatlar uchun alohida strategik reja yoki standartlar mavjud emas. Bu muammolarni bartaraf etish uchun banklar o‘z faoliyat strategiyalarini qayta ko‘rib chiqishi, konsalting xizmatlarini bank marketingi va mijozlar bilan ishlash siyosatining ajralmas qismiga aylantirishi zarur.

Muhokamadan xulosa qilish mumkinki, tijorat banklari uchun konsalting xizmatlarini rivojlantirish — bu faqat xizmat turlarini ko‘paytirish emas, balki butun bank faoliyatini mijozga yo‘naltirilgan, raqamli, professional va strategik yondashuv asosida yangilashdir. Ushbu xizmatlarni kengaytirish orqali banklar o‘zlarining ijtimoiy-iqtisodiy vazifalarini to‘liqroq ado etishi, mijozlar uchun ishonchli moliyaviy sherikka aylanishi va bozorning raqobatbardosh ishtirokchisiga aylanishi mumkin.

Xulosa

Tadqiqot davomida tijorat banklarining konsalting xizmatlari hozirgi zamonaviy bank tizimi uchun strategik ahamiyatga ega yo‘nalishlardan biri ekani isbotlandi. Konsalting xizmatlari orqali banklar nafaqat mijozlarga moliyaviy, soliq, investitsion va strategik qarorlar bo‘yicha amaliy yordam ko‘rsatadi, balki ularning faoliyatini chuqur tahlil qilib, individual yondashuv asosida uzoq muddatli hamkorlikka asos soladi.

Bunday xizmatlar bank-mijoz o‘rtasida ishonch muhitini kuchaytiradi, mijozlarning bank xizmatlaridan foydalanish darajasini oshiradi va bank faoliyatining diversifikatsiyasiga xizmat qiladi.

Tahlillar shuni ko‘rsatdiki, O‘zbekistonda tijorat banklari tomonidan taqdim etilayotgan konsalting xizmatlari hali keng qamrovli va raqamli asosda yo‘lga qo‘yilmagan. Bu holat xizmatlarning cheklangan doirada, faqat yirik korporativ mijozlar bilan bog‘liq tarzda amalga oshirilayotganidan dalolat beradi.

Kichik biznes subyektlari va jismoniy shaxslar segmentida bu xizmatlarga ehtiyoj yuqori bo‘lishiga qaramasdan, ular amaliyotda yetarlicha qamrab olinmagan.

Bu esa banklar uchun yo‘qotilgan imkoniyat va mijozlar uchun hal qilinmagan ehtiyojlar mavjudligini anglatadi.

Xalqaro tajribalar tahlili asosida aniqlanishicha, konsalting xizmatlari rivojlangan bank tizimlarida mustaqil yo‘nalish sifatida shakllangan, zamonaviy texnologiyalar bilan integratsiyalashgan va mijozlarga turli toifadagi maslahat paketlari orqali taqdim etilmoqda.

Xulosa qilib aytganda, konsalting xizmatlarini takomillashtirish orqali tijorat banklari o'z xizmat ko'rsatish sifatini oshiradi, mijozlar ehtiyojini to'laonli qondiradi va raqobatbardoshligini mustahkamlaydi. Bu esa milliy bank tizimining barqaror va innovatsion rivojlanishiga xizmat qiluvchi muhim omillardan biri hisoblanadi.

REFERENCES

1. Karimov A. (2022). *Bank xizmatlarini diversifikatsiya qilish yo'llari*. Toshkent: TDIU nashriyoti.
2. Bazarov S. (2023). *Tijorat banklarining konsalting faoliyatini rivojlantirish*. "Bank ishi" ilmiy-amaliy jurnali, №2, 35–41-bet.
3. O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki (2024). *Tijorat banklari faoliyatining asosiy ko'rsatkichlari bo'yicha hisobot*. www.cbu.uz
4. Moliya vazirligi huzuridagi Moliyaviy tadqiqotlar instituti (2023). *Bank-mijoz munosabatlarining yangi bosqichi: maslahat xizmatlari va raqamli yondashuvlar*. Toshkent.
5. OECD (2021). *Financial advisory services and digital transformation*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org>
6. Deloitte (2022). *The future of financial consulting in banking: Trends and strategic models*. Deloitte Insights.
7. Citibank (2023). *Business Advisory Services Overview*. www.citibank.com
8. HSBC Holdings (2022). *Private Banking and Financial Advice for SME Clients*. HSBC Global Reports.
9. Deutsche Bank (2023). *Integrated advisory services for corporate clients*. www.db.com
10. G'ofurov B., Tursunov O. (2021). *Banklar va moliyaviy xizmatlar bozorini rivojlantirish strategiyasi*. Toshkent: Iqtisodiyot.
11. Murodov X. (2020). *Tijorat banklarining mijozlarga xizmat ko'rsatish tizimini takomillashtirish yo'llari*. "Iqtisodiyot va ta'lim" jurnali, №4, 19–25-bet.
12. World Bank (2022). *Uzbekistan Financial Sector Review*. World Bank Publications.
13. KPMG (2023). *Banking advisory services: Innovation and customer engagement*. KPMG Global Reports.
14. Tashkent Financial Institute (2021). *Bank xizmatlari va mijozlar bilan ishlash uslublari*. O'quv qo'llanma.
15. PwC (2023). *Digital financial advisory trends in emerging markets*. PricewaterhouseCoopers Global Reports.