



O‘ZBEKISTON SUG‘URTA BOZORI

VOL. 2 ISS: 6 (2025)

INSURANCE MARKET OF UZBEKISTAN СТРАХОВОЙ РЫНОК УЗБЕКИСТАНА

INSURANCE



TOSHKENT DAVLAT
IQTISODIYOT UNIVERSITETI

TASHKENT STATE
UNIVERSITY OF ECONOMICS



№	MUNDARIJA	Page
1.	SUG'URTA XIZMATLARIGA BO'LGAN ISTE'MOL TALABINI OSHIRISHNING INNOVATSION YO'LLARI <i>Qo'ldoshev Qamariddin Mansurovich</i>	4
2.	O'ZBEKISTON SUG'URTA BOZORINING IQTISODIY GLOBALLASHUV JARAYONLARIGA RAQAMLASHTIRISHNING TA'SIR YO'NALISHLARI <i>Nomozova Qumri Isoevna</i>	9
3.	QORAQALPOG'ISTON RESPUBLIKASIDA QISHLOQ XO'JALIGINING SAMARADORLIGINI TA'MINLASHDA SUG'URTA XIZMATLARINING ROLI <i>PhD. dosent Kalenov K.T.</i>	14
4.	MARKAZIY OSIYODA TAKAFULNING VAKALAH MODELINI TADBIQ QILSIH IMKONIYATI <i>Fayzullayev Diyorbek Zafar o'g'li</i>	17
5.	INOVATSION IQTISODIYOT SHAROITIDA RASSIYA FEDERATSIYASI BANK SUG'URTASINING XOZIRGI XOLATINING TAXLILI <i>Tog'ayniyazov Shohzodbek Ural o'g'li</i>	20
6.	O'ZBEKISTONDA SUG'URTA FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISH ISTIQBOLLARI <i>Baratova Dinora Alisherovna</i>	23
7.	O'ZBEKISTONDA KARBON BOZORI VA KARBON SUG'URTASINI JORIY ETISH IMKONIYATLARI <i>Erkaboyev Yorbek Boirbekovich</i>	25
8.	УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ <i>Жиянова Наргиза Эсанбоевна, Роишева Диёра Равшановна</i>	28
9.	ЦИФРОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ФИНТЕХ КАК ДРАЙВЕРЫ РОСТА ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК В РЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ <i>Жиянова Наргиза Эсанбоевна, Рахимбоева Сугдиёна Рахимбоевна</i>	33
10.	TRANSFORMATSIYA JARAYONIDA TIJORAT BANKLARI CHAKANA XIZMATLARI VA UNING NAZARIY ASOSLARI <i>Alimov Umid O'ktambayevich</i>	37
11.	TRANSFORMATSIYA JARAYONIDA ISLOM BANKCHILIGINI JORIY QILISHNING AHAMIYATI <i>Xaitov Shaxzod Sharipboyevich</i>	42
12.	TIJORAT BANKLARINING INVESTITSIYA FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISHNING NAZARIY ASOSLARI <i>Mamaraimova Rushana Rashidovna</i>	46
13.	O'ZBEKISTONDA BANK SOHASIDAGI ISLOHOTLAR: HOZIRGI MUAMMOLAR VA YUZAGA KELAYOTGAN IMKONIYATLAR <i>dotsent, Sung Tae Kyun</i>	50
14.	TRANSFORMATSIYA SHAROITIDA TIJORAT BANKLARI TOMONIDAN TADBIRKORLIK SUB'EKTLARINI MOLIYALASHTIRISH YO'LLARI <i>Yuldashev Fozil Turapovich</i>	57
15.	DAVLAT IQTISODIY SIYOSATINING INVESTISION MUHITGA TA'SIRI <i>Imomov Xamdilla Xamdamovich</i>	61
16.	O'ZBEKISTON SOLIQ TIZIMIDA BILVOSITA SOLIQQA TORTISH TAHLILI <i>Shirinov Sabir Erkinovich, Mirasimov Ershod Sunatullayevich, Kabirov Abdulla Maxmutovich</i>	63

“O‘ZBEKISTON SUG‘URTA BOZORI” JURNALI TAHRIR KENGASHI A‘ZOLARI

1. Teshabayev To‘lqin Zakirovich (Kengash raisi, Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti rektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor).
2. Maqsudov Davron Sanjarxo‘jayevich (Kengash raisi o‘rinbosari, Istiqbolli loyihalar milliy agentligi direktori o‘rinbosari).
3. Azimov Rustam Sadikovich (“O‘zbekinvest” eksport-import sug‘urta kompaniyasi” AJ bosh direktori, iqtisodiyot fanlari doktori).
4. Mehmonov Sultonali Umaraliyevich (Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti prorektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor).
5. Abdurahmonova Gulnora Qalandarovna (Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti prorektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor).
6. Sindarov Sherzod Egamberdiyevich (Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti prorektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor).
7. Zakirov Latif Xamidullayevich (Moliya vazirligi huzuridagi TKFJMS qoshidagi To‘lovlarni kafolatlash jamg‘armasi direktori).
8. Xalilov Oybek Nasirovich (O‘zbekiston sug‘urta bozori professional ishtirokchilari uyushmasi kengashi raisi).
9. Qurbonov Xayrulla Abdurasulovich (TDIU Xalqaro va milliy reytinglar bilan ishlash markazi rahbari, dots.).
10. Quldoshov Qamariddin Mansurovich (TDIU “Sug‘urta ishi” kafedrasida professori, DSc, bosh muharrir).
11. Zaynalov Jahongir Rasulovich (Samarqand iqtisodiyot va servis instituti “Moliya” kafedrasida mudiri, iqtisodiyot fanlari doktori, prof.).
12. Shennayev Xojayor Musurmanovich (TDIU “Sug‘urta ishi” kafedrasida mudiri, DSc, prof.).
13. Boyev Xabibullo Ismoilovich (TDIU “Sug‘urta ishi” kafedrasida professori, iqtisodiyot fanlari doktori).
14. Ortiqov Furqat A‘zamjonovich (“Kafil Sug‘urta” AK sug‘urta kompaniyasi direktorlar kengashi raisi).
15. Nurullayev Abdulaziz Sirojiddinovich (O‘zbekiston madaniyat va san‘at instituti professori, i.f.n. dots.).
16. Merident Randles (FSA, MAAA. Principal & Consulting Actuary. Katta maslahatchi, UNDP-Milliman Global Actuarial Initiative).
17. Ong Xie (FIA, FSAS. Dastur menejeri, UNDP-Milliman Global Actuarial Initiative. Olmosh: She/Her).
18. Hasanov Xayrulla Nasrullayevich (TDIU Besh tashabbus markazi rahbari, i.f.b.f.d.).
19. Mamadiyarov Zokir Toshtemirovich (TDIU “Moliya bozori va sug‘urta” kafedrasida mudiri, iqtisodiyot fanlari doktori).
20. Mutalova Dilorom Maxamadjanovna (TDIU “Soliqlar va soliqqa tortish” kafedrasida professori, iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori).
21. Imomov Hamdilla Hamdamovich (TDIU “Korporativ moliya va qimmatli qog‘ozlar” kafedrasida professori v.b., falsafa fanlari doktori).
22. Kenjayev Ilxom G‘iyozovich (TDIU Magistratura bo‘yicha dekan o‘rinbosari, i.f.b.f.d., dots.).
23. Yadgarov Akram Akbarovich (TDIU “Yashil iqtisodiyot” kafedrasida professori v.b., iqtisodiyot fanlari doktori).
24. Yuldashev Obiddin Toshmurzayevich (TDIU “Sug‘urta” kafedrasida professori v.b. i.f.d.).
25. Samadov Asqarjon Nishonovich (TDIU “Marketing” kafedrasida dotsenti, universitet Kengashi kotibi, fanlar nomzodi).
26. Baratova Dinara Alisherovna (TDIU “Sug‘urta” kafedrasida dotsenti, t.f.n. kotib).
27. Qarshiyev Daniyar Eshpo‘latovich (TDIU “Sug‘urta” kafedrasida dotsenti, i.f.n., bosh muharrir).
28. Nomozova Qumri Isoyevna (Bank-moliya akademiyasi dotsenti, PhD).
29. Hamdamov Shoh-Jahon Raxmat o‘g‘li (TDIU “Korporativ moliya va qimmatli qog‘ozlar” kafedrasida dotsenti, i.f.n.).
30. Maxmudov Samariddin Baxriddinovich (TDIU “Korporativ moliya va qimmatli qog‘ozlar” kafedrasida dotsenti, i.f.n.).



TRANSFORMATSIYA JARAYONIDA TIJORAT BANKLARI CHAKANA XIZMATLARI VA UNING NAZARIY ASOSLARI

Alimov Umid O'ktambayevich

"Biznesni rivojlantirish banki" ATB

Chakana biznes departamenti direktori

Alimov@gmail.com

Annotatsiya: Ushbu maqolada tijorat banklari faoliyatini rivojlantirishda jahon tajribasi shuni ko'rsatadiki, chakana biznes yo'nalishi strategik ahamiyat kasb etadi.

Transformatsiya jarayonlari chuqurlashib borayotgan hozirgi sharoitda jismoniy shaxslarga ko'rsatiladigan xizmatlar banklarning barqaror va izchil o'sib boruvchi daromad manbai sifatida namoyon bo'layotganligi bayon etilgan. Chunki korporativ segmentga nisbatan chakana mijozlar bozorining o'sish potentsiali ancha yuqori, aholi orasida bank xizmatlaridan foydalanish ommabopligini ta'minlash esa moliyaviy tizimning raqobatbardoshligini kuchaytiradi. Ushbu maqolada tijorat banklarining chakana xizmatlarini modernizatsiya qilishning nazariy asoslari, transformatsiya sharoitida mazkur segmentning iqtisodiy ahamiyati, shuningdek, bank tizimi va davlat uchun strategik ustuvorlik sifatidagi o'zni ilmiy-nazariy jihatdan yoritilgan.

Kalit so'zlar: tijorat banklari, chakana bank xizmatlari, transformatsiya jarayoni, moliyaviy vositachilik, raqamli bank xizmatlari, bank tizimi modernizatsiyasi, mijozga yo'naltirilgan boshqaruv, fintech texnologiyalari, bank innovatsiyalari, moliyaviy inklyuzivlik, chakana bozor segmenti, jismoniy shaxslar uchun xizmatlar, bank mahsulotlari, risklarni diversifikatsiya qilish, raqobatbardoshlik

Abstract: International experience shows that the development of the retail business segment plays a strategic role in the activities of commercial banks. In the context of deepening transformation processes, services provided to individuals are becoming a stable and steadily growing source of income for banks. This is due to the fact that, compared to the corporate segment, the retail customer market has a significantly higher growth potential, while increasing accessibility and usage of banking services among the population enhances the competitiveness of the financial system. This article presents the theoretical foundations of modernizing retail services in commercial banks, the economic significance of this segment in conditions of transformation, as well as its role as a strategic priority for both the banking system and the state.

Keywords: commercial banks, retail banking services, transformation process, financial intermediation, digital banking services, modernization of the banking system, customer-oriented management, fintech technologies, banking innovations, financial inclusion, retail market segment, services for individuals, banking products, risk diversification, competitiveness.

Абстрактный: Мировой опыт показывает, что развитие розничного бизнеса является стратегически важным направлением деятельности коммерческих банков. В условиях углубляющихся процессов трансформации услуги, предоставляемые физическим лицам, выступают стабильным и устойчиво растущим источником доходов банков. Это объясняется тем, что по сравнению с корпоративным сегментом розничный рынок обладает более высоким потенциалом роста, а обеспечение широкого доступа населения к банковским услугам повышает конкурентоспособность финансовой системы. В данной статье раскрываются теоретические основы модернизации розничных услуг коммерческих банков, экономическое значение данного сегмента в условиях трансформации, а также его роль как стратегического приоритета для банковской системы и государства.

Ключевые слова: коммерческие банки, розничные банковские услуги, процесс трансформации, финансовое посредничество, цифровые банковские услуги, модернизация банковской системы, клиенториентированное управление, финтех-технологии, банковские инновации, финансовая инклюзия, розничный рыночный сегмент, услуги для физических лиц, банковские продукты, диверсификация рисков, конкурентоспособность.

Kirish (Введение/Introduction).

So'nggi yillarda dunyo miqyosida bank tizimining modernizatsiya jarayonlari jadallashib borayotgani tijorat banklarining strategik rivojlanishida chakana xizmatlar segmentining ahamiyatini yanada oshirmoqda. Global amaliyot shuni ko'rsatadiki, aholiga ko'rsatiladigan bank xizmatlari nafaqat barqaror daromad manbai, balki moliyaviy inklyuzivlik, raqobatbardoshlik va milliy iqtisodiyotning barqaror rivojlanishiga hissa qo'shuvchi omillardan biridir. Jismoniy shaxslar sektori korporativ mijozlarga nisbatan kengroq bozor sig'imi hamda yuqori o'sish potentsialiga ega bo'lgani uchun tijorat banklari uchun strategik ustuvor yo'nalish sifatida qaralmoqda. Davlat rahbari Sh.Mirziyoyev "Tijorat banklari eng zamonaviy xizmatlarni ko'rsatib, har bir mijozning ko'ngliga yo'l topa oladigan bo'lishi kerak". Bank-moliya tizimini rasmiyatchilik bilan, yuzaki isloh qilish amaliyotiga chek qo'yib, tizimni zamonaviy uslublar asosida ishlaydigan sohaga aylantirish vazifasi o'rtaga qo'yildi. "Eng muhimi, bugungi kunda mamlakatimizdagi tijorat banklari eng zamonaviy xizmatlarni ko'rsatib, har bir mijozning ko'ngliga yo'l topa oladigan, uni o'ziga jalb etish uchun

raqobat qilish salohiyatiga ega bo'lishi kerak", dedi davlatimiz rahbari. [1]

Raqamli transformatsiya jarayoni, fintech texnologiyalarining ommalashuvi va mijozlar ehtiyojlarining o'zgarishi banklar oldiga chakana xizmatlar modelini tubdan qayta ko'rib chiqish, texnologik yechimlarni keng joriy etish, xizmatlar sifatini oshirish va mijozlar bilan o'zaro munosabatlarni yangi bosqichga ko'tarish vazifalarini qo'yimoqda. Shu nuqtai nazardan, chakana bank xizmatlarini takomillashtirishning nazariy asoslarini chuqur o'rganish bank tizimi transformatsiyasining muhim yo'nalishlaridan biriga aylanmoqda.

Adabiyotlar tahlili (Обзор литературы/Literature review).

Bugungi kunda yetakchi iqtisodiy adabiyotlarimizda bank xizmatlari, mahsulotlari va operatsiyalari tushunchalari qo'p uchramoqda. Ushbu tushunchalarning nazariy asoslari, mohiyati, turlari va roli mahalliy va xorijiy olimlarning asarlarida u yoki bu jihatdan o'rganilgan.

Xususan, rossiyalik olimlardan A.M. Tavasieva, V.A.Perexojievlar esa, bank mahsulotiga mijozlarning bank xizmatlariga bo'lgan talabini qondirish yo'llarini ham kiritadilar[2].

Yuqoridagi iqtisodchilardan farqli o'laroq A.N.Ivanov bank mahsulotiga, alohida bank faoliyati bo'yicha mijoz talabini qondirish uchun o'zaro bog'liq bo'lgan bank xizmatlari to'plami va operatsiyalarini amalga oshirilishini kiritgan [3]. Bank xizmatlari tushunchasini ko'rib chiqadigan bo'lsak, ushbu tushuncha ham turli adabiyotlarda turlicha talqin qilinadi. Biz o'zimizning ilmiy tadqiqot ishimizda ba'zi iqtisodchi olimlarning fikrlarini ko'rib chiqishni va o'z yondashuvimizni shakllantirishni oldimizga maqsad qilib qo'ydik. Masalan, iqtisodchi olim Ye.F.Jukov bank xizmatlari tushunchasiga faqat moliyaviy xizmatlarni kiritgan, u bank asosan operatsiya bajaradi deb hisoblaydi. Bank operatsiyalarini aktiv va passiv operatsiyalarga bo'lib, banking moliyaviy xizmatlariga lizing, faktoring, forfeyting va trust operatsiyalarini kiritadi [4].

G.N. Beloglazova va A.M. Tavasievalar bank xizmati asosida operatsiya yotadi, ya'ni bank operatsiyasi natijasida bank xizmati yaratiladi va ushbu operatsiya bank mijoz talabini qondiradi, degan qarashni ilgari suradi [5].

S.V. Galiskayaning qarashi ham yuqoridagi olimlar qarashlariga mos kelsada, faqat ulardan farqli o'laroq, u bank xizmatlari aktiv va passiv operatsiyalarni o'z ichiga oladi va bank xizmati ob'ekti bo'lib kapital hisoblanadi, degan fikri o'rtaga tashlagan [6]. Ushbu fikrga to'laqonli qo'shilib bo'lmaydi deb hisoblaymiz, chunki banklar tomonidan mijozlarga ko'rsatiladigan ayrim xizmatlar aktiv ham, passiv ham operatsiyalar qatoriga kirmaydi. Sh.Z. Zokirov o'zining dissertatsion tadqiqotida «Chakana bank xizmatlari kelishilgan harakatlar majmui bo'lib, uning natijasida mijozning shaxsiy ehtiyojlar uchun pul mablag'laridan foydalaniladi» deydi [7]. Biz yuqorida aytib o'tganimizdek, bu ta'rifga to'laqonli qo'shilmaymiz, chunki ayrim bank xizmatlarida pul mablag'lari harakati kuzatilmaydi. Shunga o'xshash ta'rifni yana bir rossiyalik olim o'z ilmiy ishida keltirib o'tgan. Ye.A. Vinokurova o'zining tadqiqot ishida chakana bank xizmatlari va chakana bank mahsulotlari tushunchalariga ta'rif bergan. Uning fikricha, «Chakana bank xizmatlari bu bir nechta bir-biriga bog'liq bo'lgan chakana bank operatsiyalari bo'lib, uning natijasida mijozning ehtiyojini qondirish uchun pul mablag'lari harakati yuzaga keladi. Chakana bank mahsulotlari jismoniy shaxslarga taqdim etiladigan tartibga solingan va standartlashtirilgan chakana bank xizmatlari to'plami hisoblanadi» [8].

N.V. Keshenkova chakana bank xizmatlarini standartlashtirilgan, bank operatsiyasi orqali tashkil etiladigan, bank mijozlarini ommaviy tarzda maxsus bank tovarlari va mahsulotlari bilan ta'minlash jarayonini yuridik jihatdan rasmiylashtirish jarayoni deb tushuntiradi [9]. Ushbu ta'rifga ham bizda ayrim e'tirozlar bo'lib, nazarimizda bank xizmatlarining barchasida ham yuridik rasmiylashtirish jarayoni vujudga kelmaydi. Ayniqsa, bu holat masofaviy bank xizmatlarining barchasida ham amalga oshirilmaydi. A.S. Goncharuk esa o'zining tadqiqot ishida quyidagi mualliflik ta'rifini berib o'tadi: chakana bank xizmatlari – bu aholiga tijorat bilan bog'liq bo'lmagan shaxsiy, oilaviy ehtiyojlarini qondirish uchun standartlashtirilgan bank mahsulotlariga asoslangan xizmatdir [10].

Shunday qilib, chakana bank xizmatlariga yuridik ravishda aniq ifoda etib ta'rif berish muammoli masala hisoblanadi. Bank xizmatlarining yo'naltirilish maqsadi va texnologiyasi nuqta nazaridan qaraydigan bo'lsak, bizning fikrimizcha, «Bank chakana xizmatlari – bu jismoniy shaxslarning muayyan bank mahsulotlari va operatsiyalariga doir shaxsiy yoki oilaviy ehtiyoj hamda talablarini qondirishga qaratilgan xizmatlar majmui sifatida tavsiflanadi». Ushbu xizmatlar tijorat banklari tomonidan aholiga taklif etiladigan moliyaviy operatsiyalar yig'indisidan iborat bo'lib, ularning asosiy xususiyati keng ommaga yo'naltirilganligi va birlamchi iste'molga mo'ljallanganligi bilan korporativ bank xizmatlaridan farqlanadi.

Tadqiqotni amalga oshirishda foydalanilgan usullar (Methods/Методы)

Tadqiqotda ilmiy abstraksionalash, guruhlash, qiyoslash, retrospektiv va istiqbolli, empirik tahlil va boshqa usulardan foydalanildi. Maqolada ilmiy abstraksionalash usuli yordamida transformatsiya jarayonida tijorat banklari chakana xizmatlari va uning nazariy asoslari hamda tashkiliy xuquqiy asoslarini takomillashtirishning ilmiy va amaliy ahamiyati keltirib o'tildi. Shuningdek, qiyosiy taqqoslash usulida jahon amaliyotida va taraqqiy etgan mamlakatlarda tijorat banklari chakana xizmatlari va uning nazariy asoslaridan foydalanish usullarining tashkiliy-huquqiy asoslarini mamlakatimizdagi mavjud asoslar bilan taqqoslab tegishli xulosalar shakllantirildi.

Tahlil va natijalar muhokamasi (Анализ и результаты. Analysis and results).

Zamonaviy bank faoliyatini to'g'ri tasniflash uchun, bank chakana xizmatlari yo'nalishi bilan korporativ bank xizmatlari yo'nalishlari

o'rtasidagi farqni chegaralab olish kerak. Har qanday tasniflash – bu muammoni yoki masalani yechish uchun, qulay usulda ma'lumot va axborotlarni qandaydir bir shaklda yetkazib berishdir. Shunga qaramay, bank operatsiyalari va xizmatlarini tasniflab, ularga ma'lum bir xarakteristika berish kerak, chunki bank xizmatlarini ma'lum bir mezonlar asosida tasniflash joriy davrda va kelgusida ushbu xizmatlarni to'g'ri va samarali boshqarishga yordam beradi. (1-jadval)

1-jadval
Tijorat banklari chakana xizmatlari turlarining transformatsiya jarayonidagi tasnifi¹

Tasniflash mezonini	Chakana xizmat turi	Transformatsiya jarayonidagi izohi
1. Marketing nuqta nazaridan	Ommaviy (mass retail) xizmatlar. Korporativ–chakana xizmatlar (SME Retail). Shartli chakana xizmatlar. VIP mijozlar uchun xizmatlar (Private banking)	Transformatsiya jarayonida mijoz segmentatsiyasi yanada noziklashib, personalizatsiya va maqsadli marketing strategiyalari kuchaymoqda.
2. Texnologik nuqta nazaridan	Hisobraqam ochish orqali. Hisobraqam ochmasdan ko'rsatiladigan xizmatlar	Raqamli bank xizmatlari (onlayn identifikatsiya) hisobraqamsiz xizmatlar turini kengaytirmoqda.
3. Tashkiliy nuqta nazaridan	Bankning ichki bo'limlari orqali ko'rsatiladigan xizmatlar	Transformatsiya natijasida front-office va back-office jarayonlar ajralmoqda, filialsiz bank modeli kengaymoqda.
4. Bank operatsiyalariga ko'ra	Aktiv operatsiyalar. Passiv operatsiyalar. Joriy operatsiyalar. Qo'shimcha ishonch operatsiyalari	Kreditlash, depozitlar, hisob-kitoblar va trest operatsiyalarining raqamlashtirilishi ularning samaradorligini oshirmoqda.
5. Moliyaviy-iqtisodiy mohiyatiga ko'ra	Jamg'arma xizmatlari. Kredit xizmatlari. Hisob-kassa xizmatlari. Valyuta operatsiyalari. Investitsion xizmatlar	Transformatsiya investitsion va valyuta xizmatlarining chakana bozor uchun ham ommalashuviga sabab bo'lmoqda (neo-investing, micro-investing).
6. Bank faoliyatining xususiyatiga ko'ra	An'anaviy va noan'anaviy (innovatsion) xizmatlar	Fintech integratsiyasi natijasida noan'anaviy xizmatlar - mobil banking, P2P to'lovlar, QR to'lovlar, onlayn-kreditlar - asosiy segmentga aylanyapti.
7. Vazifasiga ko'ra	Strategik xizmatlar. Joriy xizmatlar. Operativ xizmatlar. Maxsus xizmatlar	Strategik xizmatlar mijoz hayotiy sikliga moslashtirilgan xizmatlar paketlari, lizing, ipoteka, investpaketlarni o'z ichiga oladi.
8. Ehtiyojni qanoatlantirish yo'nalishiga ko'ra	Daromad keltiruvchi. Xarajatlarni kamaytiruvchi. Bevosita va bilvosita xizmatlar	Transformatsiya natijasida paketli xizmatlar (bundle services) kengayib, qo'shimcha qiymat yaratuvchi xizmatlar diversifikatsiyalanmoqda.
9. Murakkabligiga ko'ra	Oddiy xizmatlar. Maxsus malaka talab qiluvchi murakkab xizmatlar	Murakkab xizmatlar (masalan, investitsion maslahat, sug'urta-banking) raqamli platformalar orqali soddalashtirilmoqda.
10. To'lov tartibiga ko'ra	To'lovli xizmatlar. Bepul xizmatlar	Freemium-model keng tarqalib, bepul asosiy xizmatlar ustiga qo'shimcha pullik imkoniyatlar taklif etilmoqda.

¹ Muallif ishlanmasi

Yuqorida keltirilgan tasniflash jarayoni bank chakana xizmatlarining transformatsiya jarayonidagi nazariy va amaliy mohiyatini yoritadi. Raqamli iqtisodiyot sharoitida chakana xizmatlari an'anaviy shakldan innovatsion shaklga o'tmoqda, shaxsiylashtirilgan moliyaviy xizmatlarga talab oshmoqda, banklar mijozlar bilan o'zaro munosabatlarda yangi texnologik yondashuvlarga o'tmoqda, xizmatlarning diversifikatsiyasi bank raqobatbardoshligini belgilovchi asosiy omilga aylanmoqda.

Bugungi kunda kreditlash jarayonlarini soddalashtirish va raqamlashtirish bir qator afzalliklarni beradi. Bu operatsion samaradorlikni oshiradi va kreditlash jarayonlariga sarflanadigan vaqtini qisqartiradi, bu esa bank mijozlarining xizmatlardan qoniqishiga olib keladi [11]. Bundan tashqari, kreditlash jarayonlarini soddalashtirish tashkilotlarga raqamli transformatsiya natijasida yuzaga kelgan mavjud ekologik sharoitlarni ham saqlab qolishga va yaxshilashga xizmat qiladi. 28 Jarayonlarni robotli avtomatlashtirish (RPA) kabi texnologiyalarni joriy qilish orqali yanada samaradorlikni oshirish, balki turli xizmatlar uchun moslashtirilishi mumkin bo'lgan imkoniyatlarni ham taklif qiladi [12]. Umuman olganda, kreditlash jarayonlarini raqamli tartibga solish operatsion samaradorlikni, mijozlar ehtiyojini to'la qondirishi va o'zgaruvchan biznes muhitiga moslashishni yaxshilaydi. Kreditlash jarayonlarini raqamlashtirish kreditorlar va qarz oluvchilar uchun juda ko'p afzalliklarni taqdim etadi. (2-jadval)

2-jadval
Transformatsiya jarayonida chakana kreditlash jarayonlarini raqamlashtirishning afzalliklari²

№	Afzalliklar	Ilmiy-akademik izoh
1	Kreditni ko'rib chiqish uchun zarur bo'lgan vaqt va resurslarning sezilarli qisqarishi natijasida jarayon samaradorligining oshishi.	Raqamli transformatsiya kredit jarayonlarining operatsion xarajatlarini kamaytirib, bankning chakana segmentdagi xizmat ko'rsatish tezligini oshiradi. Bu esa mijoz tajribasini yaxshilab, bank raqobatbardoshligini kuchaytiradi.
2	Avtomatlashtirilgan algoritmlar yordamida qarz oluvchilarning kreditga layoqatligini real vaqt rejimida baholash va inson xatosi riskining kamayishi.	Big Data, AI va kredit skoring tizimlarining joriy etilishi kredit risklarini aniqroq baholash imkonini beradi. Natijada qaror qabul qilishning obyektivligi va tezligi oshadi, bu chakana bank xizmatlarining sifat ko'rsatkichlarini yaxshilaydi.
3	Kredit xizmatlarining kam ta'minlangan va kredit tarixi cheklangan aholi uchun ham mavjudligini kengaytirish.	Raqamli kreditlash platformalari muqobil ma'lumotlar (telekom ma'lumotlari, tranzaksiyalar, onlayn xulq-atvor indikatorlari) asosida skoring olib boradi. Bu moliyaviy inklyuzivlikni oshirib, chakana kredit bozorining yangi segmentlarini shakllantiradi.
4	Kreditlash jarayonlarida shaffoflik va javobgarlikning oshishi; qarz oluvchilar uchun axborotga teng kirish imkoniyati.	Raqamlashtirish kredit shartlarini ochiq ko'rinishda taqdim etib, mijozlarning moliyaviy savodxonligini oshiradi. Shuningdek, monitoring jarayonlarining avtomatlashtirilishi bank va mijoz o'rtasidagi ishonch darajasini mustahkamlaydi.

Kreditlash jarayonlarini raqamlashtirish sezilarli foyda keltirsa-da, u muayyan qiyinchiliklar va muammoli holatlarni ham keltirib chiqaradi. Asosiy muammoldan biri bu ma'lumotlarning maxfiylik va xavfsizligi masalasi. Raqamli kreditlash platformalari katta miqdordagi moliyaviy ma'lumotlarni to'plash va tahlil qilish bilan birga, ishonchli kibernetika xizmatlari va ma'lumotlar buzilishi va ruxsatsiz tizimga kirishdan himoya qilish uchun muhim ahamiyatga ega. Yevropaning bir yirik banki kichik va o'rta tadbirkorlik kreditlash jarayonlariga sarflanadigan vaqtni 20 kundan o'n daqiqagacha qisqartirishi natijasida foiz stavkalarini uchdan bir qismga va o'rtacha marjani 50 foizdan

ko'proqqa oshirdi va bu raqobatchilardan ancha oldinga ilgariladi. Natijada, balansi 250 milliard dollarga teng bo'lgan bank yiliga 230 million dollargacha foyda olishi mumkinligi, uning yarmidan ko'pi iqtisodiy samaradorlikdan kelgan. Banklar kreditlash jarayonlarini raqamli kanallarga o'zgartirish mexanizmi va tamoyillarini quyidagi 3-jadvalda ko'rishimiz mumkin.

2-jadval
Raqamli transformatsiya sharoitida chakana kreditlash jarayonlarini raqamlashtirish mexanizmi va tamoyillari³

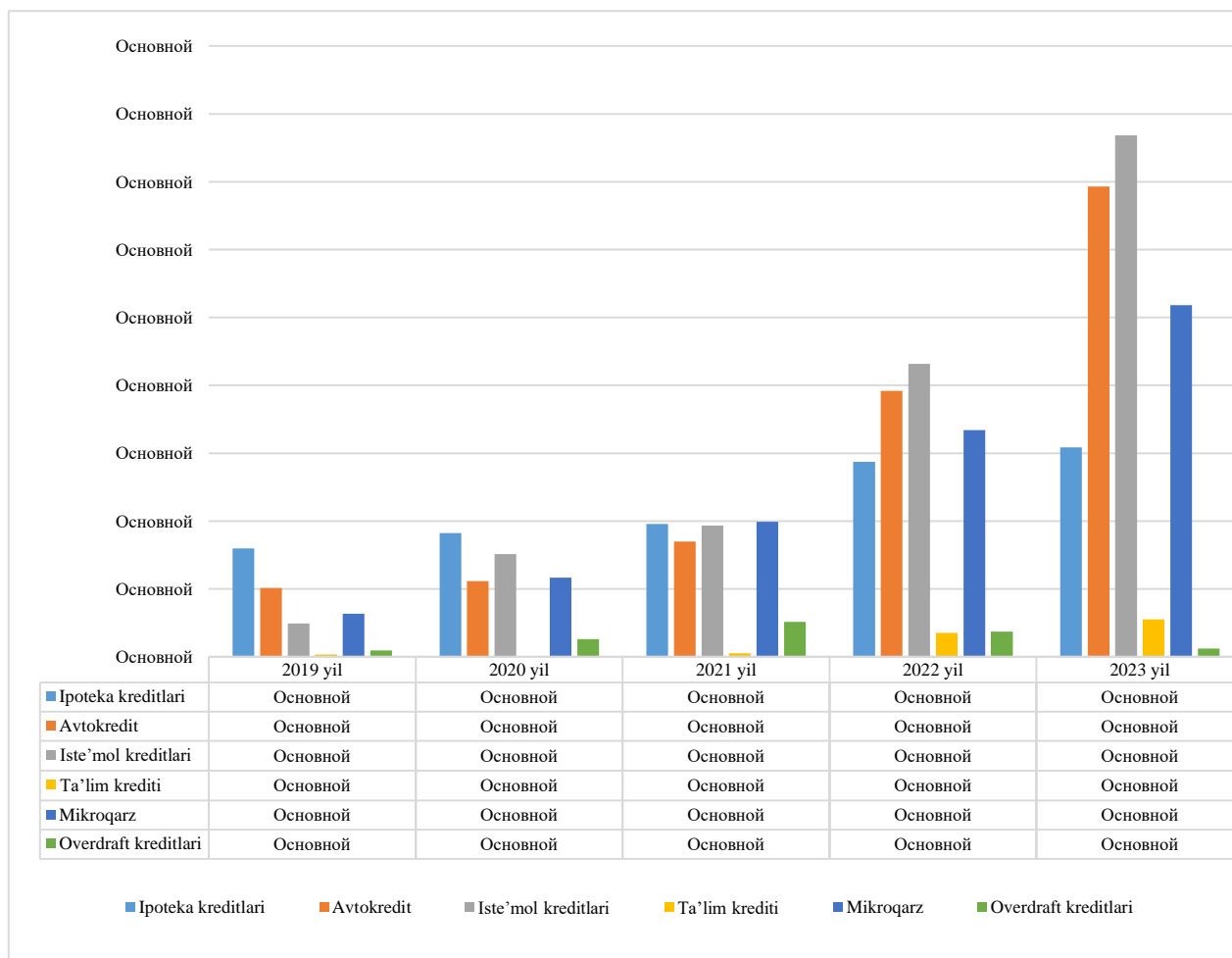
№	Jarayon bosqichi	Jarayon mazmuni
1	Onlayn ariza topshirish jarayoni	- Mijoz kreditlash jarayonini bankning rasmiy veb-sayti yoki mobil ilovasi orqali masofadan turib boshlaydi. - Ariza shakllari raqamli interfeyslar orqali to'ldiriladi, unda shaxsiy ma'lumotlar, daromadlar, bandlik holati va kredit miqdori kabi asosiy parametrlar kiritiladi. Transformatsiya konteksti: ushbu bosqich bank xizmatlariga kirishni soddalashtirib, kreditlashni filialsiz (branchless) model asosida tashkil etish imkonini beradi.
2	Hujjatlarni raqamli shaklda yuborish va tekshirish	- Mijozlar identifikatsiya jarayonidan o'tish uchun pasport, daromad guvohnomasi va boshqa moliyaviy hujjatlarning skanerlangan yoki suratga olingan raqamli nusxalarini yuklaydi. - Bank OCR (Optical Character Recognition) texnologiyalari va mashinaviy o'qitish algoritmlaridan foydalanib, hujjatlarni avtomatik tekshiradi, ma'lumotlarning haqiqiylikni aniqlaydi. Transformatsiya konteksti: hujjatlarni avtomatlashtirilgan verifikatsiya qilish inson xatosi ehtimolini kamaytiradi va jarayon tezligini keskin oshiradi.
3	Kredit skoringi va risklarni baholash	- Avtomatlashtirilgan skoring tizimi mijozning moliyaviy tarixi, tranzaksiyalar faolligi, kredit ballari va qo'shimcha risk omillarini tahlil qiladi. - AI (sun'iy intellekt) asosidagi algoritmlar to'lov qobiliyatini aniqlab, mos foiz stavkasi, kredit miqdori va to'lov shartlarini shakllantiradi. Transformatsiya konteksti: kredit risklarini ilmiy asoslangan model orqali baholash kredit portfelini sifatini yaxshilaydi va chakana segmentda barqarorlikni oshiradi.
4	Tezkor qaror qabul qilish bosqichi	- Belgilangan mezonlar asosida tizim kredit berish yoki rad etish haqida qisqa vaqt ichida qaror chiqaradi. - Mijozga raqamli interfeys orqali kredit taklifi, foiz stavkasi, to'lov grafiki va boshqa shartlar taqdim etiladi. Transformatsiya konteksti: avtomatlashtirilgan qaror qabul qilish bankning operatsion samaradorligini oshiradi va chakana mijozlar uchun xizmatlarning soddaligi hamda tezkorligini ta'minlaydi.

Bugungi kunda chakana kredit turlari sirasiga kiruvchi ipoteka kreditlari, avtokreditlar, iste'mol kreditlari, ta'lim kreditlari, mikroqarz va overdraft kreditlari tijorat banklari tomonidan jismoniy shaxslarga taqdim etilayotgan muhim moliyaviy vositalardir. Tijorat banklari tomonidan taklif etilayotgan chakana kreditlar uy-joy mulkdorligi harakatchanlikni rivojlantirishdan tortib, tadbirkorlik va ta'limni rivojlantirishgacha bo'lgan davrda jismoniy shaxslarga hamda iqtisodiyotga turli darajada ta'sir ko'rsatadi.

Yuqorida sanab o'tilgan chakana kredit turlaridan mikroqarz va overdraft kreditlari to'liq raqamlashtirilgan bo'lib, jismoniy shaxslar uchun kredit amaliyotlarni amalga oshirmoqda. Quyida bank tizimi chakana kredit turlari bo'yicha amaliyotlari keltirilgan. (1-rasm)

² Muallif ishlanmasi

³ Muallif ishlanmasi



Mamlakat bank tizimi chakana kredit turlari bo'yicha ko'rsatkichlar dinamikasi⁴

Yuqoridagi 1-rasm ma'lumotlaridan ko'rinadiki, 2019-2023 yillar davomida tijorat banklarining chakana kredit turlari bo'yicha ko'rsatkichlari raqamli transformatsiya jarayonlari ta'sirida sezilarli o'sish tendentsiyasini namoyon etdi. Ipoteka kreditlari 2019 yildagi 7977,4 mlrd. so'mdan 2023 yilga kelib 15429,1 mlrd. so'mga yetib, barqaror o'sish sur'atlarini ko'rsatdi. Ushbu o'sish uy-joy kreditlari bo'yicha davlat dasturlarining kengaytirilishi va ipoteka arizalarini ko'rib chiqish jarayonining raqamlashtirilishi natijasida shakllangan bo'lishi mumkin. Avtokreditlar segmentida esa keskin o'sish kuzatilib, ko'rsatkichlar 2019 yildagi 5065,4 mlrd. so'mdan 2023 yilda 34660,6 mlrd. so'mga yetdi. Bu jarayon avtokreditlash xizmatlarining to'liq raqamlashtirilishi, mobil ilovalar orqali avtomatik scoring mexanizmlarining joriy etilishi va avtomobil bozoriga bo'lgan talabning oshishi bilan izohlanadi.

Umuman olganda, 2019-2023 yillar davomida chakana kredit turlarining barchasi bo'yicha kuzatilgan dinamik o'sish tijorat banklari faoliyatida raqamli transformatsiyaning chuqur kirib kelganligini ko'rsatadi. Raqamlashtirilgan kreditlash jarayonlari bank xizmatlarining tezkorligi, shaffoligi va ommabopligini ta'minlab, chakana bozor segmentining kengayishiga va mijozga yo'naltirilgan boshqaruv tamoyillarining kuchayishiga sabab bo'lmoqda. Bank tizimi uchun bu jarayon strategik ustuvorlikni shakllantirib, kredit portfelining sifatini yaxshilash va risklarni diversifikatsiya qilish imkoniyatini beradi.

Xulosa va takliflar (Заключение. Conclusion).

Tadqiqot natijalari shuni ko'rsatadiki, so'nggi yillarda mamlakat bank tizimida amalga oshirilayotgan modernizatsiya va raqamli transformatsiya jarayonlari tijorat banklarining chakana xizmatlari segmentini tubdan o'zgartirmoqda. Global tendentsiyalar bilan uyg'un holda, jismoniy shaxslarga yo'naltirilgan moliyaviy xizmatlar nafaqat banklarning barqaror daromad manbai, balki iqtisodiy o'sish, moliyaviy inklyuzivlik va jamiyat farovonligini ta'minlashda muhim omilga

aylanmoqda. Davlat rahbarining bank sektorini zamonaviy, mijozga yo'naltirilgan xizmatlarni taqdim etuvchi raqobatbardosh tizimga aylantirish bo'yicha belgilab bergan vazifalari ushbu jarayonning dolzarbligini yanada kuchaytiradi.

Tadqiqot natijasida, bank chakana xizmatlarining eng maqbul ta'rifi - jismoniy shaxslarning shaxsiy yoki oilaviy ehtiyoj va talablarini moliyaviy operatsiyalar orqali qondirishga qaratilgan xizmatlar majmui sifatida belgilandi.

Kreditlash jarayonlarini raqamlashtirish bo'yicha o'tkazilgan tahlil xizmatlarning tezkorligi, aniqligi va shaffoligining sezilarli oshganini ko'rsatdi. AI asosidagi scoring tizimlari, OCR texnologiyalari va onlayn qaror qabul qilish mexanizmlari kredit berish jarayonida inson omili xatolarini kamaytirmoqda, operatsion samaradorlikni kuchaytirmoqda va kam ta'minlangan aholi qatlamining kredit resurslariga kirish imkoniyatini kengaytirmoqda. Shu bilan birga, ma'lumotlar xavfsizligi, kibernetik xavfsizlik va raqamli infrastrukturani takomillashtirish zarurati dolzarb muammolar sifatida saqlanib qolmoqda.

2019-2023 yillardagi chakana kredit ko'rsatkichlari dinamikasi ham transformatsiyaning amaliy samalarini yaqqol tasdiqlaydi. Ipoteka, avtokredit, iste'mol kreditlari va mikroqarzarlar segmentlarida yuqori o'sish sur'atlari kuzatildi, bu esa kreditlashning to'liq yoki qisman raqamlashtirilishi, jarayonlarning soddalashtirilishi va mijozlarga qulaylik yaratilishi bilan izohlanadi. Ayniqsa, iste'mol va avtokredit segmentlaridagi jadal o'sish chakana xizmatlar bozorining kengayganini va banklar faoliyatining yangi texnologik bosqichga o'tayotganini ko'rsatadi. Umuman olganda, tadqiqot shuni ko'rsatadiki, tijorat banklarining chakana xizmatlar segmentida transformatsiya jarayonlari chuqurlashmoqda. Raqamli texnologiyalarni keng joriy etish, xizmatlarni shaxsiylashtirish, operatsion jarayonlarni optimallashtirish, risklarni aniqroq boshqarish va moliyaviy inklyuzivlikni oshirish ushbu yo'nalishning asosiy rivojlanish vektorlaridir. Kelgusida banklarning raqobatbardoshligi aynan chakana xizmatlar sifatiga, raqamli

⁴ Markaziy bank statistik ma'lumotlari asosida muallif tomonidan mustaqil ishlab chiqilgan.

ekotizimlarning takomillashuviga, va mijoz ehtiyojlariga mos innovatsion yondashuvlarni qo'llay bilishga bog'liq bo'lib qoladi.

Foydalanilgan adabiyotlar (Literatury/ References):

1. O'zbekiston respublikasi Prezidenti SH. Mirziyoevning "Tijorat banklari eng zamonaviy xizmatlarni ko'rsatib, har bir mijozning ko'ngliga yo'l topa oladigan bo'lishi kerak" mavzusidagi nutqi. <https://kun.uz/32726500>
2. А.М. Тавасиева «Дополнительные операции для клиентов» Москва «Ф и С» 2005 г. 13 стр.
3. А.Н.Иванов «Банковские услуги: зарубежный и российский опыт» Москва «Ф и С» 2002 г. 176 стр.
4. Е.Ф. Жуков «Банковское дело» М.: ЮНИТА-ДАНА 2007 г. 250 стр.
5. «Банковское дело» 2008 г. Питер Учебник для вузов 2-е издание Г.Н.Белоглазовой, Л.П.Крошвецкой 27 стр., А.М. Тавасиева «Дополнительные операции для клиентов» Москва 2005 г. «Ф и С» 13 стр.
6. С.В.Галицкая «Деньги, кредит, банки». Полный курс. Москва изд. «Эксмо» 2008г 253 стр.
7. Закиров Ш.З. Развитие рынка банковских розничных услуг: : дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Сам. гос. эконом. ун-т - Самара, 2008. - 185 с.
8. Винокурова Е.А.. Методическое обеспечение анализа кризисных состояний розничного бизнеса коммерческого банка: автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.12/ Йошкар-Ола - 2011. - 20 с.
9. Кешенкова Н.В. Развитие розничных банковских услуг в условиях формирования инновационной экономики: автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Моск. гос.ун-т экономики, статистики и информатики - Москва, 2013. - 27 с.
10. Гончарук А.С. Институциональные аспекты развития сегмента розничных банковских услуг: дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Сев.-Осет. гос. ун-т им. К.Л. Хетагурова - Шахты, 2012. - 183 с
11. Dorin, Bayraktar., Antoniu, Gabriel, Pitic., Cantemir, Mihai. (2022). Streamlining banking processes by implementing rpa. Revista Economica, doi: 10.56043/reveco-2022-0011
12. Candy, Bogar. (1998). Streamline Request Processing. doi: 10.1300/J110V09N02_03