

KORPORATIV MIJOZLARGA KO'RSATILADIGAN INNOVATION BANK XIZMATLARINI TAKOMILLASHTIRISH

Sayfullayev Sunnatillo G'ayrat o'g'li
O'zbekiston Respublikasi Bank-moliya akademiyasi tinglovchisi

Annotatsiya. Mazkur tezisdagi global moliya-bank tizimining raqamli transformatsiyalashuvi sharoitida tijorat banklari tomonidan korporativ mijozlarga ko'rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini takomillashtirishning nazariy-uslubiy va amaliy jihatlarini tadqiq etishga bag'ishlangan. Tadqiqotning bosh maqsadi - korporativ sektorning dinamik o'sib borayotgan ekotizimli talablariga mos keladigan raqamli bank mahsulotlarini integratsiya qilish mexanizmlarini modellashtirishdan iborat. Tezisdagi intellektual kesh-menejment, raqamli faktoring va ochiq bank faoliyati (*Open Banking*) kabi ilg'or FinTex yechimlarining operatsion samaradorligi tahlil qilinib, ularni milliy bank amaliyotiga tatbiq etishdagi institutsional cheklovlar, axborot asimmetriyasi hamda kiberxavfsizlik xatarlari diagnostika qilingan. Tadqiqotning fundamental natijasi o'laroq, korporativ mijozlar uchun unifikatsiyalangan B2B platformalarini yaratish, sun'iy intellektga asoslangan prediktiv skoring modellarini joriy etish va "yashil" bank mahsulotlarini diversifikatsiyalashga qaratilgan ilmiy-amaliy tavsiyalar majmuasi ishlab chiqilgan. Xulosalar tijorat banklarining strategik rivojlanish dasturlarini shakllantirishda hamda korporativ bank faoliyatini modernizatsiya qilishda yuqori empirik ahamiyatga ega.

Kalit so'zlar: korporativ mijozlar, innovatsion bank xizmatlari, raqamli transformatsiya, FinTex, kesh-menejment, Open Banking, prediktiv skoring, ESG prinsiplari.

Abstract. This study investigates the theoretical, methodological, and practical dimensions of optimizing innovative banking services provided to corporate clients amid the digital transformation of the global financial and banking ecosystem. The primary objective of the research is to model efficient mechanisms for integrating digital banking products that align with the dynamically evolving ecosystem demands of the corporate sector. The paper analyzes the operational efficiency of advanced FinTech solutions, including intellectual cash management, digital factoring, and Open Banking, while diagnosing institutional constraints, information asymmetry, and cybersecurity risks hindering their implementation within the national banking practice. As a fundamental outcome of the research, a comprehensive set of scholarly and practical recommendations is formulated, focusing on the creation of unified B2B platforms for corporate clients, the deployment of artificial intelligence-driven

predictive scoring models, and the diversification of "green" banking products. The findings possess significant empirical value for designing strategic development frameworks for commercial banks and modernizing corporate banking operations.

Keywords: corporate clients, innovative banking services, digital transformation, FinTech, cash management, Open Banking, predictive scoring, ESG principles.

Kirish

Global moliya-bank tizimining raqamli transformatsiyalashuvi va iqtisodiyotning yuqori sur'atlarda virtualizatsiyalashuvi sharoitida korporativ mijozlarga ko'rsatiladigan bank xizmatlari arxitekturasini tubdan modernizatsiya qilish obyektiv zaruriyatga aylanmoqda. Zamonaviy sharoitda an'anaviy bank mahsulotlari korporativ sektorning dinamik o'sib borayotgan ekotizimli talablarini, moliya oqimlarini boshqarish tezligi va xavfsizligini to'liq ta'minlashda cheklangan imkoniyatlarni namoyon etmoqda. Shu sababli, bank korporativ biznesida raqamli texnologiyalar, blokcheyn platformalari, sun'iy intellektga asoslangan prediktiv tahlil, Open API va masofaviy intellektual xizmatlarni (B2B platformalari, aqlli kesh-menejment) integratsiya qilish masalasi alohida dolzarblik kasb etadi. Mazkur tadqiqotning maqsadi - tijorat banklarida korporativ mijozlarga ko'rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarining nazariy-uslubiy asoslarini tadqiq etish hamda ularning operatsion samaradorligi va raqobatbardoshligini oshirishga qaratilgan amaliy-metodologik tavsiyalar paketini ishlab chiqishdan iboratdir.

Tijorat banklarida korporativ mijozlar bilan ishlash ko'plab ichki va tashqi reglamentlarga rioya etishni talab etadi. Ichki reglamentlar tarkibiga kredit siyosati, risk-menejment standartlari, komplayens nazorati, limitlash tizimi, vakolatlar matritsasi hamda boshqa normativ hujjatlar kiradi. Tashqi reglamentlar esa moliya bozorini tartibga soluvchi organ tomonidan belgilangan prudensial me'yorlar, kapital yetarliligi talablari, likvidlik ko'rsatkichlari hamda xalqaro moliyaviy hisobot standartlari bilan bog'liq. Korporativ mijozlar bilan ishlash jarayoni ko'p bosqichli va murakkab biznes-protsesslarni o'z ichiga oladi. Xususan:

- mijozning moliyaviy holatini kompleks tahlil qilish;
- kreditga layoqatlilikni baholash;
- risklarni identifikatsiya qilish va baholash;
- individual moliyaviy yechim ishlab chiqish;
- bitimni huquqiy ekspertizadan o'tkazish;
- monitoring hamda post-sotuv nazoratini amalga oshirish.

Mazkur jarayonlar bank ichida bir nechta bo'linmalar – kredit departamenti, risk-menejment xizmati, yuridik boshqarma, komplayens xizmati hamda operatsion blok o'rtasida parallel ravishda amalga oshiriladi. Shu bilan birga, tashqi

kommunikatsion muhitda ham bank turli biznes mexanizmlaridan foydalanadi: auditorlik kompaniyalari, baholovchi tashkilotlar, sug'urta kompaniyalari hamda boshqa moliyaviy vositachilar bilan hamkorlik qiladi. Bank bozoridagi doimiy raqobat, operatsiyalar marjasining pasayishi hamda kredit siyosatini tartibga soluvchi organ talablariga muvofiq faoliyat yuritish zaruriyati banklarni strategik faoliyatni qayta ko'rib chiqishga undamoqda. Xususan:

- kredit portfeli sifati ustuvor ahamiyat kasb etmoqda;
- risklarni boshqarish tizimi takomillashtirilmoqda;
- mijozlar segmentatsiyasi chuqurlashtirilmoqda;
- daromadlarning diversifikatsiyasi yo'lga qo'yilmoqda.

Zamonaviy bank tizimida moliyaviy barqarorlikni ta'minlash maqsadida regulyator tomonidan belgilangan normativlarga qat'iy rioya etish muhim ahamiyat kasb etadi. Kapital yetarliligi, likvidlik koeffitsiyentlari hamda kredit risklari bo'yicha limitlar bankning har bir korporativ bitimida inobatga olinadi. Bu esa boshqaruv qarorlarini qabul qilish jarayonida chuqur iqtisodiy asoslashni talab etadi. Yuqoridagi omillar ta'sirida tijorat banklarida mijozlarga yo'naltirilgan xizmatlar konsepsiyasi shakllandi va rivojlandi. Mijozlarga yo'naltirilgan xizmatlar – bu bank faoliyatini mijoz ehtiyojlari va manfaatlari asosida tashkil etish, xizmat ko'rsatish jarayonini maksimal darajada individuallashtirish hamda uzoq muddatli hamkorlikni rivojlantirishga qaratilgan boshqaruv yondashuvidir.

Xulosa va takliflar

Tijorat banklarida korporativ mijozlarga xizmat ko'rsatish strategik ahamiyatga ega bo'lib, bank daromadlarining muhim qismini shakllantiradi. Ushbu segment bilan samarali ishlash banklardan individual yondashuv, keng mahsulot liniyasi, moslashuvchan tarif siyosati hamda yuqori darajadagi kliento'rientatsiyani talab etadi. Korporativ mijozlar bilan uzoq muddatli va o'zaro manfaatli hamkorlikni yo'lga qo'yish orqali banklar nafaqat o'z moliyaviy barqarorligini mustahkamlaydi, balki real sektor rivojlanishiga ham sezilarli hissa qo'shadi. Shu bois mahsulot siyosatini takomillashtirish, raqamli texnologiyalarni joriy etish hamda individual xizmat ko'rsatish mexanizmlarini rivojlantirish banklar faoliyatining ustuvor yo'nalishlaridan biri hisoblanadi. Tahlil natijalari shuni ko'rsatadiki, 2021–2025-yillarda yuridik shaxslarga ajratilayotgan kreditlar hajmi sezilarli darajada oshib, 2025-yilda 355,6 trillion so'mga yetgan. Bu holat korporativ segmentning tijorat banklari faoliyatidagi strategik ustuvorligini hamda mamlakat moliya tizimining iqtisodiy barqarorligiga qo'shayotgan hissasini yaqqol namoyon etadi. Shu bilan birga, davlat ulushi mavjud banklarning yetakchi roli hamda boshqa tijorat banklarining korporativ bozorga faol kirib borayotgani kuzatiladi. Kreditlash hajmining barqaror o'sishi korporativ

mijozlarning moliyaviy xatti-harakatlarini chuqur tahlil qilish, ularning operatsion va investitsion ehtiyojlarini aniqlash hamda individual yondashuv asosida xizmatlarni moslashtirish zaruratini yuzaga keltiradi. Shu orqali banklar innovatsion moliyaviy yechimlarni, jumladan integratsiyalashgan kredit va investitsiya paketlarini, lizing, faktoring hamda risk-menejment xizmatlarini taklif etish imkoniyatiga ega bo'ladi. Bu esa banklarning moliyaviy barqarorligini mustahkamlash, daromadlarni diversifikatsiya qilish hamda operatsion samaradorlikni oshirishga xizmat qiladi.

FOYDALANILAGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. – 15-е изд. – СПб.: Питер, 2018. – 816 с.
2. Berry L.L. Relationship Marketing of Services: Growing Interest, Emerging Perspectives // Journal of the Academy of Marketing Science. – 1995. – Vol. 23. – P. 236–245.
3. Grönroos C. Service Management and Marketing: Customer Management in Service Competition. – 3rd ed. – Chichester: Wiley, 2007. – 483 p.
4. Mishkin F.S. The Economics of Money, Banking, and Financial Markets. – 11th ed. – Boston: Pearson, 2016. – 720 p.
5. Vahobov A.V., Xodiev B.Yu. Bank ishi. – T.: Iqtisod-Moliya, 2019. – 520 b.
6. Xodiev B.Yu. Tijorat banklari faoliyatini boshqarish. – T.: Fan va texnologiya, 2018. – 356 b.
7. Abdullaeva Sh.A. Bank risklari va ularni boshqarish. – T.: Iqtisodiyot, 2020. – 280 b.
8. Rashidov O.T. Moliyaviy xizmatlar bozori. – T.: Iqtisod-Moliya, 2021. – 312 b.
9. Jo'rayev N. Tijorat banklarida zamonaviy boshqaruv texnologiyalari. – T.: Innovatsiya, 2022. – 240 b.
10. O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki rasmiy veb-sayti. – <https://www.cbu.uz>
11. Bank axborot portali. – <https://www.bank.uz>