

YASHIL

IQTISODIYOT&TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

№3

Google Scholar

OPEN ACCESS

ULRICHSWEB[®]
GLOBAL SERIALS DIRECTORY

OpenAIRE

ROAD

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА
LIBRARY.RU

Academic
Resource
Index
ResearchBib

ISSN
INTERNATIONAL
STANDARD
SERIAL
NUMBER
INTERNATIONAL CENTRE

CYBERLENINKA

BASE

INDEX COPERNICUS
INTERNATIONAL

Crossref



ISSN: 2992-8982

<https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz/>

2026



IQTISODIYOT & TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Bosh muharrir:

Sharipov Kongiratbay Avezimbetovich

Elektron nashr. 2026-yil, mart.

Bosh muharrir o'rinbosari:

Karimov Norboy G'aniyevich

Muharrir:

Qurbonov Sherzod Ismatillayevich

Tahrir hay'ati:

Salimov Oqil Umrzoqovich, O'zbekiston Fanlar akademiyasi akademigi
Abduraxmanov Kalandar Xodjayevich, O'zbekiston Fanlar akademiyasi akademigi
Sharipov Kongiratbay Avezimbetovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Rae Kvon Chung, Janubiy Koreya, TDIU faxriy professori, "Nobel" mukofoti laureati
Osman Mesten, Turkiya parlamenti a'zosi, Turkiya – O'zbekiston do'stlik jamiyati rahbari
Axmedov Durbek Kudratillayevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Axmedov Sayfullo Normatovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Abduraxmanova Gulnora Kalandarovna, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Kalonov Muxiddin Baxritdinovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Siddiqova Sadoqat G'afforovna, pedagogika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
Xudoyqulov Sadirdin Karimovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Maxmudov Nosir, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Yuldashev Mutallib Ibragimovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Samadov Asqarjon Nishonovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, professor
Slizovskiy Dimitriy Yegorovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Mustafakulov Sherzod Igamberdiyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Axmedov Ikrom Akramovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Eshtayev Alisher Abdug'aniyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Xajiyev Baxtiyor Dushaboyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Hakimov Nazar Hakimovich, falsafa fanlari doktori (DSc), professor
Musayeva Shoiraz Azimovna, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), professor
Ali Konak (Ali Ko'nak), iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor (Turkiya)
Cham Tat Huei, falsafa fanlari doktori (PhD), professor (Malayziya)
Foziljonov Ibrohimjon Sotvoldixo'ja o'g'li, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dots.
Utayev Uktam Choriyevich, O'z.Respub. Bosh prokuraturasi boshqarma boshlig'i o'rinbosari
Ochilov Farkhod, O'zbekiston Respublikasi Bosh prokuraturasi IJQKD boshlig'i
Buzrukxonov Sarvarxon Munavvarxonovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent
Axmedov Javohir Jamolovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
Toxirov Jaloliddin Ochil o'g'li, texnika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), katta o'qituvchi
Bobobekov Ergash Abdumalikovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), v.b. dots.
Djudi Smetana, pedagogika fanlari nomzodi, dotsent (AQSH)
Krissi Lyuis, pedagogika fanlari nomzodi, dotsent (AQSH)
Glazova Marina Viktorovna, Iqtisodiyot fanlari doktori (Moskva)
Nosirova Nargiza Jamoliddin qizi, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Sevil Piriyeva Karaman, falsafa fanlari doktori (PhD) (Turkiya)
Mirzaliyev Sanjar Makhamatjon o'g'li, TDIU ITI departamenti rahbari
Ochilov Bobur Baxtiyor o'g'li, TDIU katta o'qituvchisi
Golisheva Yelena Vyacheslavovna, Iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent.
Abdukarimova Dinara Rustamxanovna, bank-moliya akademiyasi professori, DSc., professor.
Ikrarov Murod Akramovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Nazarova Ra'no Rustamovna, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor



IQTISODIYOT & TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Editorial board:

Salimov Okil Umrzokovich, Academician of the Academy of Sciences of Uzbekistan
Abdurakhmanov Kalandar Khodjayevich, Academician of the Academy of Sciences of Uzbekistan
Sharipov Kongirathbay Avezimbetovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Rae Kwon Chung, South Korea, Honorary Professor at TSUE, Nobel Prize Laureate
Osman Mesten, Member of the Turkish Parliament, Head of the Turkey–Uzbekistan Friendship Society
Akhmedov Durbek Kudratillayevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Akhmedov Sayfullo Normatovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Abdurakhmanova Gulnora Kalandarovna, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Kalonov Mukhiddin Bakhriddinovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Siddikova Sadokat Gafforovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Pedagogical Sciences
Khudoykulov Sadirdin Karimovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Makhmudov Nosir, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Yuldashev Mutallib Ibragimovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Samadov Askarjon Nishonovich, Candidate of Economic Sciences, Professor
Slizovskiy Dmitriy Yegorovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Mustafakulov Sherzod Igamberdiyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Akhmedov Ikrom Akramovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Eshtayev Alisher Abduganiyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Khajiyev Bakhtiyor Dushaboyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Khakimov Nazar Khakimovich, Doctor of Philosophy (DSc), Professor
Musayeva Shoiraz Azimovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Professor
Ali Konak, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor (Turkey)
Cham Tat Huei, Doctor of Philosophy (PhD), Professor (Malaysia)
Foziljonov Ibrokhimjon Sotvoldikhoja ugli, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Associate Professor
Utayev Uktam Choriyeich, Deputy Head of Department, Prosecutor General's Office of Uzbekistan
Ochilov Farkhod, Head of DCEC, Prosecutor General's Office of Uzbekistan
Buzrukkhonov Sarvarkhon Munavvarkhonovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Akhmedov Javokhir Jamolovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences
Tokhirov Jaloliddin Ochil ugli, Doctor of Philosophy (PhD) in Technical Sciences, Senior Lecturer
Bobobekov Ergash Abdumalikovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Acting Associate Professor
Judi Smetana, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor (USA)
Chrissy Lewis, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor (USA)
Glazova Marina Victorovna, Doctor of Sciences in Economics (Moscow)
Nosirova Nargiza Jamoliddin kizi, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Associate Professor
Sevil Piriyea Karaman, Doctor of Philosophy (PhD) (Turkey)
Mirzaliyev Sanjar Makhamatjon ugli, Head of the Department of Scientific Research and Innovations, TSUE
Ochilov Bobur Bakhtiyor ugli, Senior lecturer at TSUI
Golisheva Yelena Vyacheslavovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.
Abdukarimova Dinara Rustamkhanovna, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Ikramov Murod Akramovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Nazarova Ra'no Rustamovna, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor

Ekspertlar kengashi:

Berkinov Bazarbay, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Po'latov Baxtiyor Alimovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Aliyev Bekdavlat Aliyevich, falsafa fanlari doktori (DSc), professor
Isakov Janabay Yakubbayevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Xalikov Suyun Ravshanovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent
Rustamov Ilhomiddin, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent
Hakimov Ziyodulla Ahmadovich, iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent
Kamilova Iroda Xusniddinovna, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
G'afurov Doniyor Orifovich, pedagogika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
Fayziyev Oybek Raximovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Tuxtabayev Jamshid Sharafetdinovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Xamidova Faridaxon Abdulkarim qizi, iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent
Yaxshiboyeva Laylo Abdisattorovna, katta o'qituvchi
Babayeva Zuhra Yuldashevna, mustaqil tadqiqotchi
Komilova Nilufar Karshiboyevna, Geografiya fanlari doktori, professori
Umirzoqov Ja'sur Artiqboy o'g'li, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), dotsent
Zebo Kuldasheva, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), dotsent

Board of Experts:

Berkinov Bazarbay, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Pulatov Bakhtiyor Alimovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Aliyev Bekdavlat Aliyevich, Doctor of Philosophy (DSc), Professor
Isakov Janabay Yakubbayevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Khalikov Suyun Ravshanovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Rustamov Ilhomiddin, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Khakimov Ziyodulla Akhmadovich, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Kamilova Iroda Xusniddinovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics
Gafurov Doniyor Orifovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Pedagogy
Fayziyev Oybek Raximovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics, Associate Professor
Tukhtabayev Jamshid Sharafetdinovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics, Associate Professor
Khamidova Faridaxon Abdulkarimovna, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Yakhshiboyeva Laylo Abdisattorovna, Senior Lecturer
Babayeva Zuhra Yuldashevna, Independent Researcher
Komilova Nilufar Karshiboyevna, Doctor of Geographical Sciences, Professor
Umirzokov Jasur Artiqboy ugli, Doctor of Economic Sciences (DSc), Associate Professor
Zebo Kuldasheva, Doctor of Economic Sciences (DSc), Associate Professor

- 08.00.01 Iqtisodiyot nazariyasi
- 08.00.02 Makroiqtisodiyot
- 08.00.03 Sanoat iqtisodiyoti
- 08.00.04 Qishloq xo'jaligi iqtisodiyoti
- 08.00.05 Xizmat ko'rsatish tarmoqlari iqtisodiyoti
- 08.00.06 Ekonometrika va statistika
- 08.00.07 Moliya, pul muomalasi va kredit
- 08.00.08 Buxgalteriya hisobi, iqtisodiy tahlil va audit
- 08.00.09 Jahon iqtisodiyoti
- 08.00.10 Demografiya. Mehnat iqtisodiyoti
- 08.00.11 Marketing
- 08.00.12 Mintaqaviy iqtisodiyot
- 08.00.13 Menejment
- 08.00.14 Iqtisodiyotda axborot tizimlari va texnologiyalari
- 08.00.15 Tadbirkorlik va kichik biznes iqtisodiyoti
- 08.00.16 Raqamli iqtisodiyot va xalqaro raqamli integratsiya
- 08.00.17 Turizm va mehmonxona faoliyati

Muassis: "Ma'rifat-print-media" MChJ

Hamkorlarimiz: Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti, O'zR Tabiat resurslari vazirligi, O'zR Bosh prokuraturasi huzuridagi IJQK departamenti.

Jurnalning ilmiyligi:

“Yashil” iqtisodiyot va taraqqiyot” jurnali

O'zbekiston Respublikasi
Oliy ta'lim, fan va innovatsiyalar
vazirligi huzuridagi Oliy
attestatsiya komissiyasi
rayosatining
2023-yil 1-apreldagi
336/3-sonli qarori bilan
ro'yxatdan o'tkazilgan.



MUNDARIJA

RAQAMLI IQTISODIYOTDA TADBIRKORLIK SUBYEKTLARI FAOLIYATINING IQTISODIY XAVFSIZLIGIGA TA'SIR ETUVCHI TIZIMLASHTIRILGAN TAHDIDLAR.....	40
Qodirov Tuyg'un Uzoqovich, Nabiyev Bexzod Shavkatovich	
SANOAT TARMOQLARINI RIVOJLANTIRISHDA INNOVATSIYA VA TEKNOLOGIK MODERNIZATSIYANING O'RNI	44
Boboqulov Sanjar Bahromqulovich	
YASHIRIN IQTISODIYOTNI BAHOLASHNING USLUBIYOTI VA UNING SOLIQ TIZIMIDA QO'LLANILISHI	49
To'xtabayev Oybek Odilovich	
YASHIRIN IQTISODIYOTNI QISQARTIRISHDA RAQAMLI TEKNOLOGIYALARDAN FOYDALANISH BO'YICHA ILG'OR XORIJIY TAJRIBALAR.....	56
Ismailov Bobir Salomovich	
TIJORAT BANKLARI INVESTITSIYA FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISHNING ILMIY-NAZARIY JIHATLARI	62
Yangiboyev F.B.	
MINTAQAVIY IQTISODIY SALOHİYATDAN FOYDALANISH SAMARADORLIGINI BAHOLASH.....	68
Turayev Og'abek Kaxramonovich	
XORIJIY MAMLAKATLARDA TO'QIMACHILIK KLASSTERLARINI RIVOJLANTIRISH TAJRIBASI.....	75
Yusupova Feruza Yo'ldoshevna	
BANK XIZMATLARI SIFATINI BOSHQARISHNING INTEGRATSION VA ADAPTIV MODEL.....	83
Ibroximov Ilxomjon Shavkatjon o'g'li	
QURILISH TASHKILOTLARI FAOLIYATINING MOLIYAVIY BARQARORLIGINI EKONOMETRIK MODELLAR ASOSIDA BAHOLASH	89
Qidirniyazov Ajiniyaz Sherniyazovich	
ICHKI NAZORAT VA KORPORATIV BOSHQARUV TIZIMIDAGI XAVFLARNI BOSHQARISH	94
Islamova Nargiza Mirzaxidovna	
TURIZMNING MINTAQADA IQTISODIY RIVOJLANISHIGA TA'SIRI	104
Rasulova Muxabbat Teshabayevna, Normurodov Sarvar Norboy o'g'li	
O'ZBEKISTONDA INVESTITSİYALARNI JALB QILISH ORQALI INVESTITSION JOZIBADORLIKNI OSHIRISHNING HOZIRGI KUNDAGI HOLATI TAHLILI	111
Begamov S.X.	
RETHINKING JOB CREATION: ONTOLOGICAL AND EPISTEMOLOGICAL FOUNDATIONS OF MACROECONOMIC EMPLOYMENT ANALYSIS.....	116
Zakhidov Azizbek Rustamovich	
HUDUDIY TURIZM KLASSTERLARINI SHAKLLANTIRISH VA ULARNING IQTISODIY SAMARADORLIGINI OSHIRISH.....	125
Ro'zimova Xusnora Mirzobek qizi	
SUG'URTACHILIK VA O'ZBEKISTONDA SUG'URTA SEKTORINING HOLATI.....	129
O'runboyeva Sotima Alisher qizi	
GO'SHT VA GO'SHT MAHSULOTLARINI SANOAT USULIDA QAYTA ISHLASHDA XORIJIY MAMLAKATLAR TAJRIBALARI.....	134
Kaydarova Sitara Suranbay qizi	
KORXONALAR QIYMATINI BAHOLASH VA BOZOR BAHOSINI SHAKLLANTIRISH METODOLOGIYASI.....	139
Abduraxmanov Sherzodbek Ravshanovich	
YASHIL IQTISODIYOT: EKOLOGIK BARQARORLIK VA IQTISODIY SAMARADORLIK UYG'UNLIGI.....	145
Jamalidinova Asalxon Saliyevna	
2025-YILDA O'ZBEKISTON UCHUN ENG YAXSHI 10 TA TRANSPORT TEKNOLOGIYALARI VA INNOVATSIYALARI	151
Mamasaliyeva Mukaddas Ibadullayevna, Beketov Timur Kazakbayevich	



MAHSULOT TANNARXINI ANIQLASHNING INTEGRATSIYALASHGAN YONDASHUVLARI: AN'ANAVIY VA ZAMONAVIY TIZIMLAR QIYOSIY TAHLILI	155
Tulyaganov Abdumalik Abdiraximovich	
ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ	163
Хайдарова Ёркиной Аскар кизи	
RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA INNOVATSION TADBIRKORLIKNI QO'LLAB-QUVVATLASHNING FISKAL VA INSTITUTSIONAL MEKANIZMLARI	170
Mamatova Nodira Mirzavaliyevna	
ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА И УСТОЙЧИВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ МОДЕЛИ ПЕРЕХОДА ТЕПЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВ ТАШКЕНТСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ НА СОЛНЕЧНЫЕ СИСТЕМЫ ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ	178
Срождидинова Зарина Хайриддиновна, Абдувалиева Зилола Абдуллаевна	
MAMLAKATIMIZDA QISHLOQ HUDUDLARIDA XIZMATLAR SOHASINI RIVOJLANTIRISHNING AHAMIYATI	186
Yuldashova Nilufar Ziyabayevna	
RIVOJLANISHDA RAQOBAT EMAS, BALKI HAMKORLIKNING USTUVORLIGI: NAZARIY VA AMALIY TAHLIL	190
Xolmirzayev Ulug'bek Abdulazizovich	
IJTIMOY HIMOYA QAMROVINI KENGAYTIRISH MEKANIZMLARI VA "QAMRAB OLINMAGAN O'RTA QATLAM" MUAMMOSI	196
Bafoev Farrux Jo'raqulovich	
RAQAMLI TEXNOLOGIYALAR YORDAMIDA EKOLOGIK BOSHQARUVNI TAKOMILLASHTIRISH	202
Shanazarova Gulyoraxon Baxtiyarovna	
O'ZBEKISTON STARTAP EKOTIZIMIDA INVESTITSIYA JALB QILISH JARAYONINING INSTITUTSIONAL MUAMMOLARI VA ULARNI BARTARAF ETISH MEKANIZMLARI	208
Xoliqova Xurshidaxon Xayotjon qizi	
INNOVATSION IQTISODIYOTNI RIVOJLANTIRISH SHAROITIDA STARTAP EKOTIZIMINI SHAKLLANTIRISHNING NAZARIY JIHATLARI	214
Usmanov Gafurjon Shavkatovich	
QURILISHDA ISHLAB CHIQRISH VA SIFATNI BOSHQARISH TIZIMLARINING RIVOJLANISHI	220
Buriyev Xakim Toshimovich, Usmanov Ilxom Achilovich	
O'ZBEKISTONDA INVESTITSION MUHITNI TAKOMILLASHTIRISHNING STRATEGIYALARI	225
Xolov Sherali Axrorboyevich	
2010-2024-YILLARDA O'ZBEKISTONDA TO'QIMACHILIKNI INVESTITSIYALASHNING EKONOMETRIK TAHLILI	229
Ashurov Shuhratbek Quadrat o'g'li	
TIJORAT BANKLARI MOLIVAVIY XAVFSIZLIGINI TA'MINLASHNING ZAMONAVIY USULLARI	233
Sherbekova Kamola Norbekovna	
AHOLI MOLIVAVIY SAVODXONLIGI DARAJASI VA UNI BAHOLASHNING ILMIY-USLUBIY ASOSLARI	243
Abduvoxidov Akmal Abdulazizovich	
MARKAZIY BANK KURS SIYOSATI SAMARADORLIGINI OSHIRISH USULLARI	249
Saydullayev Nodirbek Narzullaevich	
O'ZBEKISTON MINTAQALARIDA BARQAROR TURIZMNI RIVOJLANTIRISH SALOHİYATI VA MUAMMOLARI	258
Raupov Shuxrat Soyibovich	
ЭКОТУРИЗМ В УЗБЕКИСТАНЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	264
Абидова Дилфуза Игамбердиевна, Рахматуллаева Зулайхо Хасан кизи	
DIGITAL ECONOMY AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE: BUSINESS CHANGE IN THE REGIONS	270
Abdullayev Muzaffar Abdujabbarovich	



QISHLOQ XO'JALIK MAHSULOTLARINI QAYTA ISHLASHDA IOT TEXNOLOGIYALARIDAN FOYDALANISH.....	273
Mirzaev Dilshod Artikovich	
ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТОВ В ВУЗАХ УЗБЕКИСТАНА	279
Касимова Наргиза Сабитджановна	
YASHIL IQTISODIYOTNING NAZARIY ASOSLARI VA UNGA ILMIY YONDASHUVLAR.....	284
Ismoyilova Mahliyo Oybek qizi	
BOSHQARUVDA ZAMONAVIY YONDASHUVLAR (OLIV TA'LIM MISOLIDA).....	289
Karieyva Gulnora Abdullayevna, Normurodov Sarvar Norboy o'g'li	
TIJORAT BANKLARIDA KORPORATIV MIJOZLARGA XIZMAT KO'RSATISHNING AMALDAGI HOLATI VA ASOSIY TENDENSIYALARI.....	295
Qurbonov Odilbek Ro'zmatovich	



TIJORAT BANKLARIDA KORPORATIV MIJOZLARGA XIZMAT KO'RSATISHNING AMALDAGI HOLATI VA ASOSIY TENDENSIYALARI

Qurbonov Odilbek Ro'zmatovich

AT "Aloqabank" Buxgalteriya hisobi va hisoboti departamenti direktori

Annotatsiya. Ushbu tadqiqot korporativ mijozlar segmentining tijorat banklari faoliyatidagi strategik ahamiyatini hamda O'zbekistonda ushbu segmentga ajratilayotgan kreditlar hajmining o'sish dinamikasini ilmiy asosda tahlil qiladi. Tahlil natijalari shuni ko'rsatadiki, korporativ segment banklar uchun barqaror foiz va komissiya daromadlarini shakllantiruvchi muhim manba bo'lib xizmat qiladi. Shu bilan birga, u banklarning operatsion samaradorligini oshirish, moliyaviy resurslar bazasini mustahkamlash hamda likvidlik va risklarni boshqarish imkoniyatlarini kengaytirishda muhim rol o'ynaydi.

Kalit so'zlar: korporativ mijozlar segmenti, tijorat banklari, korporativ kreditlash, bank daromadlari, likvidlik boshqaruvi, risklarni boshqarish, moliyaviy resurslar bazasi.

Abstract. This study analyzes the strategic importance of the corporate client segment in the activities of commercial banks and examines the growth dynamics of lending volumes to this segment in Uzbekistan. The results indicate that the corporate segment serves as an important source of stable interest and commission income for banks. In addition, it contributes to improving operational efficiency, strengthening the financial resource base, and expanding the capabilities of liquidity and risk management within banking institutions.

Key words: corporate client segment, commercial banks, corporate lending, bank revenues, liquidity management, risk management, financial resource base.

Аннотация. В данном исследовании анализируется стратегическое значение сегмента корпоративных клиентов в деятельности коммерческих банков, а также динамика роста объемов кредитования данного сегмента в Узбекистане. Результаты анализа показывают, что корпоративный сегмент является важным источником стабильных процентных и комиссионных доходов банков. Кроме того, он способствует повышению операционной эффективности банков, укреплению базы финансовых ресурсов, а также расширению возможностей управления ликвидностью и банковскими рисками.

Ключевые слова: сегмент корпоративных клиентов, коммерческие банки, корпоративное кредитование, банковские доходы, управление ликвидностью, управление рисками, база финансовых ресурсов.

KIRISH

Zamonaviy bank tizimida korporativ mijozlar segmenti tijorat banklari faoliyatining eng muhim va strategik yo'nalishlaridan biri hisoblanadi. Bozor iqtisodiyoti sharoitida banklar o'rtasidagi raqobatning kuchayishi, moliyaviy xizmatlar ko'lamining kengayishi hamda mijozlarga xizmat ko'rsatish sifatiga qo'yilayotgan talablarning ortishi korporativ mijozlar bilan ishlash tizimini izchil takomillashtirishni talab etmoqda. Ayniqsa, global moliyaviy integratsiya jarayonlari, raqamli texnologiyalarning jadal rivojlanishi hamda biznes yuritish muhitining o'zgaruvchanligi banklardan korporativ segmentga nisbatan yanada puxta, tizimli va innovatsion yondashuvni joriy etishni taqozo etmoqda.

Korporativ mijozlar bank uchun nafaqat barqaror foiz va komissiya daromadlarini shakllantiruvchi manba, balki uzoq muddatli hamkorlik asosida rivojlanadigan strategik sherik sifatida ham namoyon bo'ladi. Ushbu segment bilan samarali ishlash bank resurs bazasining barqarorligini ta'minlash, aktiv operatsiyalar hajmini kengaytirish hamda kross-sotuv mexanizmlarini rivojlantirish imkonini beradi. Shu bois tijorat banklarining mijozlar bilan o'zaro hamkorlik aloqalarini samarali tashkil etish, ayniqsa yirik va o'rta biznes segmenti doirasida barqaror hamda o'zaro manfaatli munosabatlarni shakllantirish masalasi moliya-bank sektori uchun doimiy ravishda dolzarb ahamiyat kasb etadi. Chunki mazkur segment bank faoliyatining asosiy daromad manbalaridan biri bo'lishi bilan birga, uzoq muddatli strategik hamkorlikni rivojlantirish, moliyaviy oqimlarni kengaytirish hamda bankning bozor mavqeini mustahkamlashda muhim o'rin tutadi.



Korporativ mijozlar bilan ishlash jarayoni murakkab va ko'p bosqichli bo'lib, u nafaqat moliyaviy xizmatlar ko'rsatishni, balki mijoz biznesining xususiyatlarini tahlil qilish, uning rivojlanish strategiyasini inobatga olgan holda individual moliyaviy yechimlar ishlab chiqishni ham o'z ichiga oladi. Mazkur segment bilan puxta va tizimli ishlash bankning raqobatbardoshligini oshirish, daromadlilik ko'rsatkichlarini mustahkamlash hamda moliyaviy barqarorligini ta'minlashning muhim omili hisoblanadi. Shu nuqtai nazardan, korporativ mijozlarga xizmat ko'rsatish tizimini takomillashtirish, mijozlarga yo'naltirilgan yondashuvni kuchaytirish hamda innovatsion bank mahsulotlarini joriy etish bugungi kunda tijorat banklari oldida turgan ustuvor vazifalardan biridir.

MAVZUGA OID ADABIYOTLAR SHARHI

Korporativ mijozlar bilan ishlash masalasi tijorat banklari faoliyatining muhim yo'nalishlaridan biri sifatida ko'plab xorijiy va mahalliy olimlar tomonidan keng o'rganilgan. Ilmiy adabiyotlarda ushbu yo'nalish banklarning strategik boshqaruvi, mijozlarga yo'naltirilganlik konsepsiyasi, risk-menejment tizimi hamda munosabatlar marketingi nuqtai nazaridan tahlil qilinadi.

Xorijiy tadqiqotchilar orasida F. Kotler bank va mijoz o'rtasidagi uzoq muddatli hamkorlikni marketing strategiyasining ustuvor yo'nalishi sifatida baholab, korporativ mijozlar bilan ishlashda individual qiymat yaratish zarurligini ta'kidlaydi [1]. Shuningdek, kompaniya (jumladan, bank) muvaffaqiyati mijoz ehtiyojlarini chuqur o'rganish bilan bog'liq bo'lib, bank sektorida ushbu yondashuv korporativ mijozlar bilan strategik hamkorlikni rivojlantirish zarurligini ko'rsatadi.

L. Berry xizmatlar marketingi konsepsiyasida "relationship marketing" (munosabatlar marketingi) tushunchasini ilgari surib, xizmat ko'rsatuvchi tashkilotlar uchun mijoz ishonchi va sodiqligini shakllantirish ustuvor vazifa ekanligini ta'kidlaydi [2]. Fikrimizcha, tijorat banklari amaliyotida korporativ segment bilan ishlash aynan ishonch va uzoq muddatli aloqalarga asoslanadi.

K. Gronrus xizmatlar menejmenti nazariyasida mijoz bilan o'zaro aloqalar jarayonini doimiy qiymat yaratish tizimi sifatida talqin qiladi [3]. Uning fikricha, bank xizmatlarining sifati nafaqat mahsulotning o'zi bilan, balki butun kommunikatsiya va xizmat ko'rsatish jarayoni bilan belgilanadi.

F. Mishkin bank tizimida axborot asimmetriyasi va kredit risklarini boshqarish masalalarini yoritib, banklar uchun mijoz haqida to'liq va ishonchli ma'lumotga ega bo'lish strategik ahamiyat kasb etishini ta'kidlaydi [4]. Fikrimizcha, korporativ mijozlar bilan uzoq muddatli hamkorlik ushbu axborot nomutanosibligini kamaytirishga xizmat qiladi.

Mahalliy iqtisodchi olim A. Vahobov bank tizimini modernizatsiya qilish jarayonida korporativ mijozlar bilan ishlashni iqtisodiy o'sishni ta'minlovchi muhim omil sifatida baholaydi [5]. U tijorat banklari faoliyatida mijozlarga yo'naltirilgan (kliento'rientatsion) yondashuvni kuchaytirish zarurligini ta'kidlaydi.

B. Xodiev banklar faoliyatida korporativ mijozlar bilan uzoq muddatli strategik hamkorlikni yo'lga qo'yish bankning barqaror va izchil rivojlanishida muhim omil bo'lib xizmat qilishini ilmiy jihatdan asoslaydi [6]. Shuningdek, bunday hamkorlik bank resurslarining samarali joylashtirilishi, mijozlar sodiqligining oshishi hamda moliyaviy barqarorlikning mustahkamlanishiga ijobiy ta'sir ko'rsatadi.

Sh. Abdullaeva korporativ mijozlarga bank xizmatlarini ko'rsatish jarayonida risk-menejment tizimini samarali tashkil etish hamda kredit portfelini diversifikatsiya qilish muhim ahamiyatga ega ekanligini ta'kidlaydi [7]. Uning fikricha, korporativ mijozlarga nisbatan individual yondashuvni qo'llash bank faoliyatidagi kredit risklarini kamaytirishga, kredit portfeli sifatini yaxshilashga hamda moliyaviy barqarorlikni ta'minlashga xizmat qiladi.

O. Rashidov bank xizmatlari bozorida raqobatning kuchayib borishi sharoitida korporativ mijozlar ehtiyojlariga mos keladigan innovatsion bank mahsulotlari va xizmatlarini ishlab chiqish muhim ahamiyat kasb etishini ta'kidlaydi [8]. Fikrimizcha, zamonaviy va moslashuvchan moliyaviy yechimlarni joriy etish banklarning raqobatbardoshligini oshirishga, korporativ mijozlar bazasini kengaytirishga hamda xizmatlar samaradorligini ta'minlashga xizmat qiladi.

N. Jo'rayev tijorat banklari faoliyatida CRM tizimlaridan samarali foydalanish hamda mijozlar bilan o'zaro munosabatlarni raqamlashtirish korporativ segment samaradorligini oshirishda muhim omil ekanligini qayd etadi [9]. Shuningdek, zamonaviy raqamli texnologiyalarni joriy etish mijozlar bilan aloqalarni tizimli boshqarish, xizmat ko'rsatish sifatini yaxshilash hamda bank faoliyatining umumiy samaradorligini oshirishga xizmat qiladi.

TADQIQOT METODOLOGIYASI

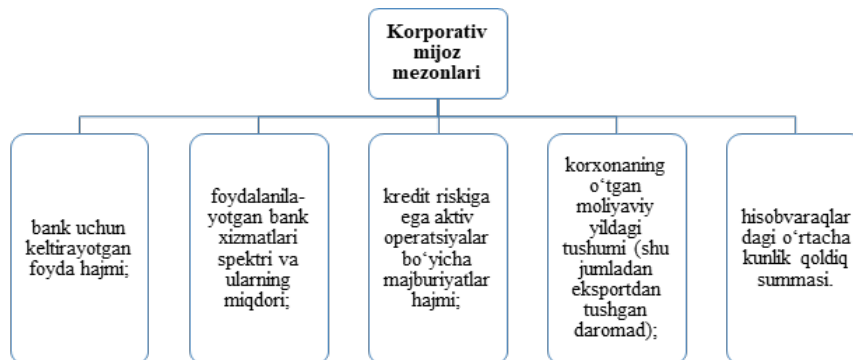
Ushbu maqolani tayyorlash jarayonida deduktiv va induktiv metodlar, shuningdek, mantiqiy hamda qiyosiy tahlil, tarixiy yondashuv, statistik usullar va tizimli tahlil metodlaridan keng foydalanildi.



TAHLIL VA NATIJALAR

Korporativ mijozlar deganda tijorat bankining yuridik shaxs maqomiga ega bo'lgan, biroq kredit tashkilotlari, davlat subyektlari hamda mahalliy boshqaruv organlari tarkibiga kirmaydigan xo'jalik yurituvchi subyektlar tushuniladi. Ushbu toifaga sanoat korxonalari, savdo tashkilotlari, xizmat ko'rsatish sohasi subyektlari, eksport-import operatsiyalarini amalga oshiruvchi kompaniyalar hamda boshqa yirik va o'rta biznes vakillari kiradi.

Amaliyotda mijozga "korporativ" maqomini berishda quyidagi 1-rasmda keltirilgan asosiy mezonlar hisobga olinadi.



1-rasm. Korporativ mijoz maqomining asosiy mezonlari [11]

Mazkur mezonlar banklarga mijozlarni segmentatsiya qilish, ularga individual xizmat ko'rsatish strategiyasini ishlab chiqish hamda resurslarni samarali taqsimlash imkonini beradi. Korporativ segment bilan ishlash tijorat banklari uchun bir qator iqtisodiy ustunliklarni ta'minlaydi.

Birinchidan, korporativ mijozlar segmenti tijorat banklari uchun foizli va komission daromadlarning muhim manbalaridan biri hisoblanadi. Korporativ operatsiyalar hajmining yirikligi hamda amalga oshiriladigan moliyaviy bitimlar miqyosining katta bo'lishi natijasida bir martalik to'lovlar va komissiya tushumlari yuqori darajada shakllanadi. Natijada ushbu segment bilan samarali ishlash bankning operatsion samaradorligini oshirishga, daromadlar bazasini kengaytirishga hamda moliyaviy barqarorligini mustahkamlashga xizmat qiladi.

Ikkinchidan, korporativ mijozlar hisobvaraqlarida katta miqdorda mablag'lar aylanmasi va qoldiqlar mavjud bo'ladi. Bu esa bankning resurs bazasini mustahkamlaydi hamda likvidlik ko'rsatkichlarini yaxshilaydi.

Uchinchidan, korporativ mijozlar bilan uzoq muddatli hamkorlik o'rnatish imkoniyati mavjud bo'lib, bu kross-sotuv (cross-selling) mexanizmlarini samarali qo'llashga zamin yaratadi. Masalan, hisob-kitob xizmatlaridan foydalanuvchi mijozga kredit, lizing, faktoring yoki depozit mahsulotlari taklif etilishi mumkin.

To'rtinchidan, bank korporativ mijozning kontragentlari bilan ham hamkorlik o'rnatish imkoniyatiga ega bo'ladi. Bu esa yangi mijozlarni jalb qilishning qo'shimcha kanali sifatida xizmat qiladi.

Korporativ mijozlarga taqdim etiladigan bank mahsulotlari va xizmatlari uchun tariflar odatda qat'iy belgilangan miqdorda emas, balki ma'lum bir minimal va maksimal qiymatlar oralig'ida belgilanadigan "tarif diapazoni" ko'rinishida shakllanadi. Yakuniy stavka yoki komissiya miqdori bank va mijoz o'rtasidagi muzokaralar natijasida aniqlanadi. Korporativ mijozlarga bank xizmatlarini taqdim etishda tarif siyosatiga quyidagi omillar ta'sir ko'rsatadi (2-rasm).

Mijozning bank uchun strategik ahamiyati	Bank uchun yirik moliyaviy oqimlarni ta'minlaydigan yoki uzoq muddatli hamkorlik salohiyatiga ega mijozlar strategik ahamiyatga ega hisoblanadi. Bunday mijozlar uchun ko'pincha individual tariflar yoki imtiyozli shartlar qo'llaniladi.
Tarmoq xususiyati va bozor ulushi	Mijoz faoliyat yuritayotgan iqtisodiyot tarmog'ining barqarorligi hamda korxonaning o'z bozoridagi ulushi bankning tarif siyosatiga ta'sir qiladi. Barqaror va rivojlanayotgan tarmoqlarda faoliyat yurituvchi yirik kompaniyalar uchun xizmat ko'rsatish shartlari yanada qulay bo'lishi mumkin.
Foydalanilayotgan xizmatlar kompleksi	Mijoz tomonidan bankning turli xizmatlaridan (hisob-kitob xizmatlari, kreditlash, kafolatlar, depozitlar va boshqalar) kompleks tarzda foydalanilishi bank uchun qo'shimcha daromad manbaini yaratadi. Shu sababli bunday mijozlar uchun tariflarda chegirmalar yoki maxsus paketlar qo'llanilishi mumkin.
Risk darajasi	Mijoz faoliyati bilan bog'liq kredit va operatsion risklar tariflarni belgilashda muhim omil hisoblanadi. Risk darajasi yuqori bo'lgan mijozlar uchun komissiya yoki foiz stavkalari yuqoriroq belgilanishi mumkin.
Hamkorlik muddati va istiqbollari	Bank bilan uzoq muddatli va barqaror hamkorlik qilayotgan mijozlar ko'pincha sodiq mijoz sifatida baholanadi. Bunday holatda bank ular uchun qulay tariflar, individual xizmat ko'rsatish shartlari hamda yangi moliyaviy mahsulotlarni taklif etishi mumkin.

2-rasm. Korporativ mijozlarga bank xizmatlari ko'rsatishda tarif siyosatiga ta'sir etuvchi omillar



Korporativ segmentda narx belgilash jarayoni, odatda, individual yondashuv asosida amalga oshiriladi. Bunda har bir korporativ mijozning moliyaviy holati, bank xizmatlaridan foydalanish hajmi, risk darajasi hamda hamkorlik istiqbollari alohida tahlil qilinadi. Ushbu yondashuv bankning mijozga yo'naltirilgan siyosatini aks ettiradi hamda mijoz ehtiyojlari va manfaatlarini inobatga olgan holda moslashuvchan tariflarni shakllantirish imkonini beradi. Natijada bank va mijoz o'rtasida o'zaro ishonchga asoslangan uzoq muddatli hamkorlik munosabatlari mustahkamlanadi hamda xizmat ko'rsatish samaradorligi oshadi.

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 yetariligi 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 yetariligi, 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.

Korporativ segmentda mijozlarga yo'naltirilgan xizmatlarning asosiy yo'nalishlari quyidagilardan iborat:

Individual moliyaviy yechimlar ishlab chiqish – standart mahsulotlarni taklif qilish bilan cheklanmasdan, mijozning biznes modeli hamda rivojlanish strategiyasiga moslashtirilgan kompleks paketlar yaratish.

Mahsulot liniyasini diversifikatsiya qilish – kreditlash, depozitlar, hujjatli operatsiyalar, faktoring, lizing, investitsion xizmatlar hamda boshqa yo'nalishlarni integratsiyalashgan holda taklif etish.

Moslashuvchan tarif siyosati – mijozning bank uchun ahamiyati, operatsiyalar hajmi va risk darajasidan kelib chiqib individual narx belgilash.

CRM tizimlaridan foydalanish – mijoz bilan o'zaro munosabatlar tarixini saqlash, taklif etilgan shartlar va stavkalarni qayd etish hamda kelgusida muzokaralar samaradorligini oshirish.

Yirik va o'rta biznes vakillari bilan ishlashda "relationship banking" modeli qo'llaniladi. Ushbu model doirasida bank mijozni faqat bitim obyekti sifatida emas, balki uzoq muddatli strategik hamkor sifatida ko'radi. Bunda alohida mijoz menejeri (relationship manager) birlashtiriladi. U korxona faoliyatini doimiy ravishda tahlil qiladi, uning moliyaviy oqimlarini monitoring qiladi hamda istiqboldagi ehtiyojlarini prognozlaydi.

Bunday yondashuv quyidagi afzalliklarni ta'minlaydi:

- mijozning bankka sodiqligi oshadi;
- kross-sotuv imkoniyatlari kengayadi;
- risklarni oldindan aniqlash va boshqarish osonlashadi;
- bitimlarni rasmiylashtirish jarayoni tezlashadi.

Tijorat banklari korporativ mijozlarga kompleks moliyaviy xizmatlar paketini taklif etadi. Ushbu paket quyidagi asosiy yo'nalishlarni qamrab oladi.



1. Hisob-kitob-kassa xizmati (RKO).

RKO bank faoliyatining bazaviy funksiyalaridan biri bo'lib, xo'jalik subyektlarining to'lov aylanmasini ta'minlaydi. Mazkur xizmat bankka barqaror komissiya daromadi keltiradi hamda resurs bazasini shakllantirishda muhim rol o'ynaydi. RKO orqali bank mijoz ehtiyojlarini o'rganib, qo'shimcha mahsulotlarni taklif etish imkoniyatiga ega bo'ladi.

2. Depozit operatsiyalari.

Korporativ depozitlar korxonalarning vaqtincha bo'sh pul mablag'larini samarali joylashtirish vositasi hisoblanadi. Banklar turli muddatli va foiz stavkali depozit dasturlarini ishlab chiqadi, bu esa mijozlarning likvidlikni boshqarish strategiyasiga mos keladi.

3. Kreditlash.

Kreditlash korporativ segmentda eng talabgir xizmatlardan biridir. Kredit mahsulotlari tarkibiga bir martalik kreditlar, kredit liniyalari, overdraftlar, sindikatsiyalashgan kreditlar, loyiha moliyalashtiruvchi hamda tijorat ipotekasi kiradi. Kreditlash bank daromadlarining asosiy qismini shakllantiradi hamda iqtisodiyot real sektorini moliyalashtirishda muhim ahamiyatga ega.

4. Lizing operatsiyalari.

Lizing investitsion moliyalashtirishning samarali shakli bo'lib, bank risklarini kamaytiradi, chunki lizing obyekti bank mulkida qoladi. Bu usul korxonalarga asosiy vositalarni yangilash imkonini beradi.

5. Ish haqi loyihalari.

Ish haqi loyihalari doirasida bank korxona xodimlariga plastik kartalar orqali ish haqi to'lashni tashkil etadi. Bu xizmat bankka chakana segmentga chiqish imkonini ham yaratadi.

6. Hujjatli operatsiyalari.

Akkreditivlar, bank kafolatlari hamda inkasso operatsiyalari xalqaro savdo munosabatlarida ishonchli hisob-kitob mexanizmi sifatida xizmat qiladi. Bu ayniqsa eksport-import faoliyati bilan shug'ullanuvchi korxonalar uchun muhimdir.

7. Faktoring va brokerlik xizmatlari.

Faktoring korxonalarga debitorlik qarzlarini tezkor pul mablag'lariga aylantirish imkonini beradi. Brokerlik xizmati esa investitsion faoliyatni mustaqil yurituvchi kompaniyalar uchun mo'ljallangan.

8. Valyuta va depozitariy xizmatlari.

Valyuta operatsiyalari tashqi iqtisodiy faoliyat bilan shug'ullanuvchi korxonalar uchun zarur. Depozitariy xizmatlari esa qimmatli qog'ozlar hisobini yuritish va saqlashni ta'minlaydi.

So'nggi yillarda O'zbekiston amaliyotida korporativ mijozlarga ajratilayotgan kreditlar hajmi barqaror o'sish tendensiyasini ko'rsatmoqda. Xususan, 2025-yilda ushbu kreditlar hajmi 2021-yilga nisbatan 23,3 % ga oshib, 274,0 trillion so'mga yetgan. Bu holat korporativ segmentning banklar faoliyatidagi strategik ahamiyatini hamda tijorat banklari tomonidan ushbu segmentga qaratilayotgan resurslar samaradorligini oshirishga bo'lgan intilishni yaqqol namoyon etadi (1-jadval).

1-jadval. 2021-2025-yillarda O'zbekiston bank tizimidagi kreditlar hajmining o'zgarish dinamikasi (1-yanvar holatiga, mlrd. so'mda) [10]

Yillar	Jami kreditlar	shundan	
		jismoniy shaxslar	yuridik shaxslar
2021	276 975	54 888	222 087
Davlat ulushi mavjud banklar	244 484	48 040	196 444
Boshqa banklar	32 491	6 848	25 643
2022	326 386	69 496	256 889
Davlat ulushi mavjud banklar	280 074	55 854	224 220
Boshqa banklar	46 312	13 643	32 669
2023	390 049	100 949	289 100
Davlat ulushi mavjud banklar	324 681	73 166	251 515
Boshqa banklar	65 368	27 783	37 586
2024	471 406	148 621	322 784
Davlat ulushi mavjud banklar	333 298	76 866	256 432
Boshqa banklar	138 107	71 756	66 352
2025	533 121	177 532	355 589
Davlat ulushi mavjud banklar	366 731	92 698	274 033
Boshqa banklar	166 391	84 835	81 556



2021-yilda yuridik shaxslarga ajratilgan kreditlar jami 222 087 mlrd so'mni tashkil etgan bo'lib, shundan davlat ulushi mavjud banklar tomonidan 196 444 mlrd so'm, boshqa banklar tomonidan esa 25 643 mlrd so'm kredit ajratilgan. Ushbu ko'rsatkich korporativ segmentning o'sha davrda banklar uchun muhim moliyaviy yo'nalishlardan biri bo'lganini ko'rsatadi.

2022–2023-yillarda yuridik shaxslarga ajratilgan kreditlar hajmi sezilarli darajada oshib, 2023-yilda 289 100 mlrd so'mga yetdi. Mazkur davrda davlat ulushi mavjud banklar tomonidan ajratilgan kreditlar 251 515 mlrd so'mni, boshqa banklarning ulushi esa 37 586 mlrd so'mni tashkil etdi. Bu holat korporativ mijozlarga xizmat ko'rsatish hajmining barqaror o'sishini hamda banklar tomonidan ushbu segmentga qaratilgan e'tiborning ortib borayotganini ko'rsatadi.

2024–2025-yillarda yuridik shaxslarga kredit ajratish hajmining yanada o'sishi kuzatildi. Xususan, 2025-yilda bu ko'rsatkich 355 589 mlrd so'mga yetdi. Shu yili davlat ulushi mavjud banklar tomonidan 274 033 mlrd so'm, boshqa banklar tomonidan esa 81 556 mlrd so'm kredit ajratildi. Bu holat korporativ segmentni rivojlantirishga qaratilgan strategik yondashuvning amaliy natijalarini ko'rsatadi.

Umuman olganda, jadval ma'lumotlari korporativ (yuridik shaxslar) kreditlari hajmining jismoniy shaxslarga ajratilgan kreditlarga nisbatan sezilarli darajada yuqori ekanligini hamda ushbu segment banklar daromadlarining muhim manbalaridan biri hisoblanishini ko'rsatadi. Shu bilan birga, davlat ulushi mavjud banklarning korporativ segmentdagi yetakchi roli hamda boshqa banklarning ham ushbu bozorga faol kirib borayotgani kuzatiladi.

Mazkur tendensiya O'zbekistonda korporativ subyektlarga ko'rsatiladigan bank xizmatlari sifatini yanada takomillashtirish zaruratini yuzaga keltirmoqda. Yuridik shaxslarga ajratilayotgan kreditlar hajmining barqaror o'sishi banklarni mijoz ehtiyojlarini chuqurroq o'rganishga, xizmatlarni moslashtirishga hamda innovatsion moliyaviy yechimlarni taklif etishga undaydi. Shu bilan birga, korporativ mijozlar segmentiga individual yondashuvni kuchaytirish, xizmat ko'rsatish tezligi va sifatini oshirish orqali banklar o'z raqobatbardoshligini mustahkamlashi mumkin.

Bundan tashqari, korporativ segmentda yuqori qiymatli mijozlar bilan ishlash bankning daromadlilik va operatsion samaradorligini oshirish bilan birga, uzoq muddatli hamkorlikni mustahkamlash imkonini beradi. Banklar tomonidan moliyaviy xizmatlar paketini kengaytirish, jumladan kreditlash, hisob-kitob xizmatlari, konsultatsiya hamda risk-menejment xizmatlarini integratsiyalashgan holda taklif etish mijoz ehtiyojlarini yanada to'liq qamrab olish hamda ularning bankka bo'lgan sodiqligini oshirishga xizmat qiladi.

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.

Korporativ segment bilan individual yondashuv asosida ishlash, xizmat ko'rsatish sifatini doimiy ravishda takomillashtirish hamda kompleks moliyaviy xizmatlar paketini taklif etish banklarning raqobatbardoshligini mustahkamlash, mijozlar sodiqligini oshirish va uzoq muddatli strategik hamkorlikni rivojlantirishga xizmat qiladi. Bunday yondashuv korporativ mijozlar bilan o'zaro ishonchga asoslangan barqaror moliyaviy munosabatlarni shakllantiradi hamda banklarga korporativ segment orqali qo'shimcha qiymat yaratish imkonini beradi. Jumladan, kross-sotuv mexanizmlarini kengaytirish, yangi moliyaviy mahsulotlarni joriy etish hamda qo'shimcha daromad manbalarini shakllantirish imkoniyatlari paydo bo'ladi.

**Foydalanilgan 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>



IQTISODIYOT & TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Ingliz tili muharriri: Feruz Hakimov

Musahhih: Zokir ALIBEKOV

Sahifalovchi va dizayner: Oloviddin Sobir o'g'li

2026. № 3

© Materiallar ko'chirib bosilganda "Yashil" iqtisodiyot va taraqqiyot" jurnali manba sifatida ko'rsatilishi shart. Jurnalda bosilgan material va reklamalardagi dalillarning aniqligiga mualliflar ma'sul. Tahririyat fikri har vaqt ham mualliflar fikriga mos kelamasligi mumkin. Tahririyatga yuborilgan materiallar qaytarilmaydi.

Mazkur jurnalda maqolalar chop etish uchun quyidagi havolalarga maqola, reklama, hikoya va boshqa ijodiy materiallar yuborishingiz mumkin.
Materiallar va reklamalar pullik asosda chop etiladi.

El.Pochta: sq143235@gmail.com

Bot: @iqtisodiyot_77

Tel.: 93 718 40 07

Jurnalga istalgan payt quyidagi rekvizitlar orqali obuna bo'lishingiz mumkin. Obuna bo'lgach, @iqtisodiyot_77 telegram sahifamizga to'lov haqidagi ma'lumotni skrinshot yoki foto shaklida jo'natishingizni so'raymiz. Shu asosda har oygi jurnal yangi sonini manzilingizga jo'natamiz.

"Yashil" iqtisodiyot va taraqqiyot" jurnali 03.11.2022-yildan O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Adminstratsiyasi huzuridagi Axborot va ommaviy kommunikatsiyalar agentligi tomonidan №566955 reyestr raqami tartibi bo'yicha ro'yxatdan o'tkazilgan.

Litsenziya raqami: №046523. PNFL: 30407832680027

Manzilimiz: Toshkent shahar, Mirzo Ulug'bek tumani
Kumushkon ko'chasi, 26-uy.



Jurnal sayti: <https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz>
