

**TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI
HUZURIDAGI ILMIY DARAJALAR BERUVCHI
DSc.03/30.12.2019.I.17.01 RAQAMLI ILMIY KENGASH**
TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI

TO'LAYEV SAFARMUROD BOYMUHAMMAD O'G'LI

**KORPORATIV MIJOZLARGA KO'RSATILADIGAN INNOVATSION
BANK XIZMATLARINI TAKOMILLASHTIRISH**

08.00.07 – “Moliya, pul muomalasi va kredit”

**Iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (Doctor of Philosophy) dissertatsiyasi
AVTOREFERATI**

Toshkent shahri – 2025 yil

UDK: 336.713:336.76:330.322(575.1)

**Iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD) dissertatsiyasi avtoreferati
mundarijasi**

**Оглавление автореферата диссертации доктора философии (PhD) по
экономическим наукам**

**Content of dissertation the abstract of doctor of Philosophy (PhD) on
economical sciences**

To‘layev Safarmurod Boymuhammad o‘g‘li Korporativ mijozlarga ko‘rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini takomillashtirish.....	3
Тулаев Сафармурод Боймухаммад угли Улучшение инновационных банковских услуг, предоставляемых корпоративным клиентам	29
To’laev Safarmurod Boymuhammad ugli Improving innovative banking services provided to corporate clients.....	55
E’lon qilingan ishlar ro‘yxati Список опубликованных работ List of published works.....	60

**TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI
HUZURIDAGI ILMIY DARAJALAR BERUVCHI
DSC.03/30.12.2019.I.17.01 RAQAMLI ILMIY KENGASH**
TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI

TO'LAYEV SAFARMUROD BOYMUHAMMAD O'G'LI

**KORPORATIV MIJOZLARGA KO'RSATILADIGAN INNOVATSION
BANK XIZMATLARINI TAKOMILLASHTIRISH**

08.00.07 – “Moliya, pul muomalasi va kredit”

**Iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (Doctor of Philosophy) dissertatsiyasi
AVTOREFERATI**

Toshkent shahri – 2025 yil

**Iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (Doctor of Philosophy) dissertatsiyasi mavzusi
Oliy attestatsiya komissiyasida B2024.2.PhD/Iqt4135-raqam bilan ro'yxatga olingan.**

Dissertatsiya Toshkent davlat iqtisodiyot universitetida bajarilgan.

Dissertatsiya avtoreferati uch tilda (o'zbek, rus, ingliz (rezyume)) Ilmiy kengash veb-sahifasi (www.tsue.uz) va «Ziyonet» Axborot-ta'lim portalida (www.ziyonet.uz) joylashtirilgan.

Ilmiy rahbar:

Rustamov Maqsud Suvonqulovich
iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Rasmiy opponentlar:

Jumayev Nodir Xosiyatovich
iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Oblamuradov Narzulla Naimovich
iqtisodiyot fanlari doktori, professor.

Yetakchi tashkilot:

O'zbekiston Respublikasi Bank-moliya akademiyasi

Dissertatsiya himoyasi Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti huzuridagi DSc.03/30.12.2019.I.17.01 raqamli Ilmiy kengashning 2025 yil «_____» soat _____ dagi majlisida bo'lib o'tadi. (Manzil:100000, Toshkent shahar, Amir Temur shoh ko'chasi, 60A-uy. Tel.: (99871) 234-53-34; faks: (99871) 234-46-26; e-mail: ilmiykengash@tsue.uz).

Dissertatsiya bilan Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti Axborot-resurs markazida tanishish mumkin (_____ raqami bilan ro'yxatga olingan). Manzil: 100000, Toshkent shahar, Amir Temur shoh ko'chasi, 60A-uy. Tel.: (99871) 234-53-34. kutubxona@tsue.uz

Dissertatsiya avtoreferati 2025 yil «_____» kuni tarqatildi.
(2024 yil «_____» dagi _____ raqamli reestr bayonnomasi).

T.Z. Teshabayev

Ilmiy darajalar beruvchi ilmiy kengash raisi, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

J.X. Ataniyazov

Ilmiy darajalar beruvchi ilmiy kengash ilmiy kotibi, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

I.N. Qo'ziyev

Ilmiy darajalar beruvchi ilmiy kengash qoshidagi ilmiy seminar raisi, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

KIRISH (falsafa doktori (PhD) dissertatsiyasi annotatsiyasi)

Dissertasiya mavzusining dolzarbligi va zarurati. Jahon amaliyotida banklarning korporativ mijozlarga ko'rsatayotgan innovatsion bank xizmatlarini rivojlantirishga e'tibor qaratilmoqda. Shuningdek, korporativ mijozlarga bank xizmatlari ko'rsatish tizimining rivojlanishining asosiy jihatni iqtisodiyotni raqamlashtirishdir. Ushbu jarayonda banklar korporativ mijozlarga turli xil yangi bank mahsulotlari va xizmatlarini taqdim etadilar. Dunyoning turli hududlarida faoliyat olib borayotgan yetakchi tijorat banklaridan biri JPMorgan Chase & Co "35 trillion dollardan ortiq aktivlarga ega bo'lib, 2024-yilda butun dunyo bo'ylab iste'molchi va institutsional mijozlari uchun 2,8 trillion dollar miqdorida kredit ajratganligi katta natijadir. Bank har kuni 120 dan ortiq valyutada va 160 dan ortiq mamlakatlarda korporativ mijozlarning 10 trillion dollardan ortiq mablag'ni o'tkazib berib dunyo bo'ylab tovarlarni sotilishi va xizmatlarni o'z vaqtida ko'rsatilishiga hissa qo'shib kelmoqda"¹. Har qanday iqtisodiy sharoitda ham korporativ mijozlar uchun amalga oshiriladigan xizmatlar bankka barqaror va o'sib boruvchi daromadni ta'minlashi mumkinligi, bank tizimi va davlat uchun ushbu tarmoqni rivojlanishining muhimligini ko'rsatadi.

Jahon amaliyotida banklar va xalqaro tashkilotlar, soha yetakchi olimlari tomonidan ham, tijorat banklari korporativ mijozlarga ko'rsatilayotgan xizmatlarining rivojlanish evolyusiyasi, amaldagi holati, tashkil etishdagi muammolar, ularni bartaraf etish va bank xizmatlarining samaradorligini oshirish borasida ilmiy izlanishlar olib borilmoqda. Ayniqsa xalqaro amaliyotdagi tadqiqotlarda korporativ mijozlarga taqdim etilayotgan bank mahsulot va xizmatlari turini ko'paytirish, sifatini oshirish, realizatsiyasini optimallashtirish, unga ta'sir etuvchi omillarni to'g'ri baholash va tijorat banklarining korporativ mijozlarga ko'rsatilayotgan mahsulot va xizmatlar bo'yicha rentabelligini oshirish masalalariga alohida e'tibor berilmoqda. Jumladan, tijorat banklari o'zlarining ushbu sohani rivojlantirishdagi strategiya va maqsadlaridan kelib chiqqan holda, bank korporativ mijozlarga ko'rsatilayotgan xizmatlarini yetkazib berishni optimallashtirish, innovatsion xizmatlar tizimini tashkil etish, xizmatlarni standartlashtirish, raqamli bank xizmatlari ko'lamini kengaytirish kabi masalalar ilmiy tadqiqot obyekti sifatida qaralishi bugungi kunda ham dolzarb bo'lib qolmoqda.

O'zbekistonda bugungi kunga kelib, tijorat banklari tomonidan korporativ mijozlarga ko'rsatilayotgan bank innovatsion mahsulot va xizmatlari tubdan isloh qilindi xususan oldingi yillarga nisbatan ushbu bank xizmatlari bozori rivojlandi, universal bank xizmatlarini taqdim etish borasidagi o'zgarishlarni ko'rishimiz mumkin. Ammo, shunga qaramasdan bank xizmatlarini takomillashtirish va ularni amalga oshirish amaliyotida ba'zi muammolar saqlanib qolmoqda. Bunday muammolar qatoriga: kredit olish uchun berilgan arizalarni ko'rib chiqish va kreditlarni ajratishda tezkor qaror qabul qilishning cheklanganligi, korporativ mijozlar bilan hamkorlik munosabatlarini yo'lga qo'yishda zamonaviy yondashuvlar mavjud emasligi, to'lov tizimlarining xavfsizlik, uzluksizlik va

¹ <https://www.jpmorganchase.com/ir/annual-report/2024/ar-ceo-letters>

ishonchlilik darajasining rivojlangan davlatlarga nisbatan pastligi va boshqalarda ko‘rishimiz mumkin. Respublikamiz tijorat banklariga «Bank faoliyatining ilg‘or xalqaro tajribasini o‘rganish hamda bank xizmatlari va mahsulotlarining yangi turlarini joriy etish, naqd pulsiz to‘lovlarni amalga oshirishda innovatsion mahsulotlarni, shu jumladan bevosita muloqotsiz va mobil texnologiyalarni rivojlantirish hamda ilgari surish»² vazifasi belgilangan. Bu o‘z navbatida mavzuning bugungi kundagi dolzarb masalalaridan biri ekanligini ko‘rsatmoqda.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 28-yanvardagi PF-60-son “2022-2026 yillarga mo‘ljallangan yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida”gi, 2020-yil 5-oktyabrdagi PF-6079-sonli ““Raqamli O‘zbekiston – 2030” strategiyasini tasdiqlash va uni samarali amalga oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi, 2020-yil 12-maydagi PF-5992-son “2020-2025-yillarga mo‘ljallangan O‘zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi to‘g‘risida”gi farmonlari, 2017 yil 12 sentabrdagi PQ-3270-son «Respublika bank tizimini yanada rivojlantirish va barqarorligini oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida»gi qarorlarida hamda boshqa me’yoriy hujjatlarda belgilangan vazifalardan kelib chiqib bank korporativ mijozlariga xizmat ko‘rsatishning xorij tajribasini, mahalliy banklar xizmatlariga bo‘lgan talabni o‘rgangan holda, sohadagi mavjud muammolarni o‘rganish va ularni zamon talablaridan kelib chiqib yechimlarini izlash hamda innovatsion xizmatlarni takomillashtirish yo‘nalishlarini belgilash dissertatsiya mavzusining dolzarbligini belgilaydi.

Tadqiqotning respublika fan va texnologiyalari rivojlanishining ustuvor yo‘nalishlariga mosligi. Dissertatsiya tadqiqoti respublika fan va texnologiyalari rivojlanishining I. “Demokratik va huquqiy jamiyatni ma’naviy-axloqiy hamda madaniy rivojlantirish, innovatsion iqtisodiyotni shakllantirish” ustuvor yo‘nalishiga muvofiq bajarilgan.

Muammoning o‘rganilganlik darjasи. Tadqiqot ishida mavzu yuzasidan qator ilmiy adabiyotlar, mahalliy va xorijiy olimlarning ilmiy ishlari o‘rganib chiqildi.

Banklarda korporativ mijozlarga ko‘rsatilayotgan bank xizmatlari holati va ba’zi muammolarini nazariy tadqiq etishning asosiy masalalari xorij olimlaridan Yu.Korchagin, I.Lavrushin, Yu.Yushko, G.Beloglazova, A.Tavasieva, S.Galiskaya, A.Ivanov, P.Rouz, Dj.Sinki, V.Xabarov, N.Popova³ kabilarning ilmiy ishlarida tadqiq etilgan.

Ushbu sohada mavjud muammolarning ilmiy amaliy jihatlari mahalliy

² Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 23 мартағи ПҚ-3620 сонли «Банк хизматлари оммаболлигини ошириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги қарори.

³ Ю.А.Корчагин «Деньги, кредит, банки» М: «Феникс» 2006 г 312 с; И.О.Лаврушин «Банковское дело:розничный бизнес» М: «Кнорус» 2010 г. 762 с; Джозеф Синки «Финансовый менеджмент в каммерческом банке и в индустрии финансовых услуг» М: Альпина Паблишер 2019 г. 1018 с; Питер С Роуз «Банковский менеджмент» М: Дело 1997 г. 762 с; А.Н.Иванов «Банковские услуги: зарубежный и российский опыт» Москва «Ф и С» 2002 г. 176 с; С.В.Галицкая «Деньги, кредит, банки». Полный курс. Москва изд. «Эксмо» 2008 г 336 с.; А.М.Тавасиева «Дополнительные операции для клиентов» Москва «Ф и С» 2005 г. 416 с; Г.Н.Белоглазовой, Л.П.Крошевецкой «Банковское дело» Учебник для вузов 2-е издание П: 2008 г 400 с; Корпоративные финансы: теория, методы и модели управления: учеб-метод. пособие / Ю.И.Юшко. - Минск: «ФУАИнформ», 2006. - 575 с.; В.И.Хабаров, Н.Ю.Попова «Банковский маркетинг» Московская финансово-промышленная академия 2005 г 15-23 с.; Ш.З.Закиров. Развитие рынка банковских розничных услуг: дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Сам. гос. эконом., ун-т - Самара, 2008. - 185 с.,

iqtisodchilardan Sh.Abdullaeva, T.Qoraliev, A.Omonov, F.Mirzaev, O.Alikoriev, D.Raxmonov, E.Xoshimov, Z.Mamadiyarov, O.Ortiqov, I.Kulliev, K.Navro‘zovalar⁴ tomonidan tadqiq etilgan. Ko‘pgina iqtisodchi olimlar tomonidan bank xizmatlariga doir mavzu o‘rganilgan bo‘lishiga qaramasdan bank korporativ mijozlarga ko‘rsatilayotgan xizmatlari alohida mavzu sifatida chuqur o‘rganilmagan.

Ushbu mavzu bo‘yicha to‘liq kompleks ilmiy tadqiqot va tahvilning mavjud emasligi dissertatsiya mavzusini ilmiy tadqiqot mavzusi sifatida tanlash, uning maqsad va vazifalarini qo‘yish uchun asos bo‘lib xizmat qiladi.

Dissertatsiya mavzusining dissertatsiya bajarilgan oliv ta’lim muassasasining ilmiy-tadqiqot ishlari rejalar bilan bog‘liqligi. Dissertatsiya tadqiqoti Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti ilmiy tadqiqot ishlari rejasining «Iqtisodiyotni modernizatsiya qilish sharoitida moliya, bank va hisob tizimini muvofiqlashtirishning ilmiy asoslari» mavzusidagi strategik ilmiy tadqiqot yo‘nalishlari doirasida bajarilgan.

Tadqiqotning maqsadi. Tijorat banklari tomonidan korporativ mijozlarga taqdim etilayotgan bank xizmatlari amaliyotining hozirgi holatini tadqiq etish va uni takomillashtirishga oid taklif va amaliy tavsiyalar ishlab chiqishdan iborat.

Tadqiqotning vazifalari quyidagilardan iborat:

korporativ mijozlar tushunchasi, turlari va tasnifi hamda bank xizmatlari bo‘yicha ilmiy-nazariy qarashlarni o‘rganish;

tijorat banklari tomonidan korporativ mijozlarga ko‘rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini shakllantirish yo‘llarini tadqiq etish;

korporativ mijozlar uchun yangi bank mahsulotlari va xizmatlarini yaratishda innovatsion kompleks yondashuvlar;

tijorat banklarida korporativ mijozlarga xizmat ko‘rsatish tartib tamoyillarini ochib berish;

O‘zbekiston Respublikasi tijorat banklarida korporativ mijozlarga xizmat ko‘rsatish faoliyatini tahlil qilib tegishli xulosalar shakllantirish;

korporativ mijozlarga ko‘rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini shakllantirish bilan bog‘liq muammolar va ularning yechimlarini ilmiy asoslab berish;

mamlakatimizda korporativ mijozlarga ko‘rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini takomillashtirish va uni ilmiy izohlash.

Tadqiqotning obyekti. O‘zbekistonda faoliyat yuritayotgan tijorat banklari, xususan, ATB «Turon bank»ning korporativ mijozlarga ko‘rsatayotgan xizmatlari amaliyoti hisoblanadi.

⁴Ш.З.Абдуллаева Банк иши. Дарслик. Т: «IQTISOD-MOLIYA», 2021 й. 535-540 б.; А.А Омонов., М.Т. Қоралиев Банкларда бухгалтерия ҳисоби Т. «IQTISOD-MOLIYA», 2014 й 118 б; Ф.И.Мирзаев Банклараро ракобат: моҳияти, шаклланиши ва ривожланиш босқичлари Монография Т: «MOLIYA», 2008 й. 68-87; О.Аликориев Тижорат банкларида молиявий хизмат турларини ривожлан-тириш йўналишлари мавзусидаги диссертация. Тошкент 2011 й. 55- 56 б.; Д.А.Рахмонов, Э.А.Хошимов, Э.Д.Алимардонов, Г.А.Бекмуродова, З.Т. Мамадияров Молиявий глобаллашув шароитида масофавий банк хизматларининг ривожланиши: назария ва амалиёт. Монография. Т.: «IQTISODIYOT», 2018 й., 49-60 б; О.А.Ортиков, И.Я.Куллиев Банк менежменти ва маркетинги Ўқув кўлланма Т: «IQTISOD-MOLIYA», 2017 й. 100-117 б.; К.Н.Наврӯзова, О.А.Ортиков Нақд пулсиз ҳисоб китоблар ва тўлов тизими Т: «Чўлпон», 2014 й

Tadqiqotning predmeti. Tijorat banklari tomonidan korporativ mijozlarga bank xizmatlarni ko‘rsatish jarayonida yuzaga keladigan moliyaviy munosabatlar hisoblanadi.

Tadqiqotning usullari. Tadqiqot ishida mantiqiy va tarkibiy tahlil qilish, guruhlash, umumlashtirish, taqqoslash, qiyosiy va tarkibiy tahlil, induksiya va deduksiya, iqtisodiy-statistik va boshqa usullaridan foydalanilgan.

Tadqiqotning ilmiy yangiligi quyidagilardan iborat:

tijorat banklarida moliyaviy jihatdan yirik mijozlarga “Korporativ silver”, “Korporativ gold” va “Korporativ platinum” kabi yangi innovatsion bank mahsulotlarini ko‘rsatish orqali bank daromadlarini 3-5 foizgacha oshirish taklifi etilgan;

korporativ mijozlarga “Buy-back” bank xizmatini ko‘rsatish orqali muammoli kredit (NPL) hajmini 5-10 foizgacha qisqartirish imkoniyati asoslangan;

korporativ mijozlar uchun “Bill-discounting” bank maxsulotini ishlab chiqish orqali bank xizmatlari sifati 10 foizga oshirish taklif etilgan;

bank korporativ mijozlarining noto‘lovliklar muammosini elektron to‘lov talabnomalarini shakllantirish va kreditorlariga qo‘yish orqali 5-8 foizgacha kamaytirish taklif etilgan.

Tadqiqotning amaliy natijalari quyidagilardan iborat:

O‘zbekiston Respublikasi bank tizimida korporativ mijozlarga ko‘rsatilayotgan bank xizmatlarini rivojlanishi va huquqiy asoslari shakllanish bosqichlari tadqiq etilib, har bir bosqichning o‘ziga xos xususiyatlari aniqlangan;

tijorat banklarda korporativ mijozlarga ko‘rsatilayotgan xizmatlarni standartlashtirish va avtomatlashtirish bank mijozlari ko‘lамини kengaytirishga xizmat qilishi isbotlandi;

Tadqiqot natijalarining ishonchliligi. Xorijiy va mahalliy iqtisodchi olimlarning korporativ mijozlarga ko‘rsatilayotgan bank xizmatlari, ularni takomillashtirish borasidagi ilmiy-nazariy qarashlarini o‘rganish, sohadagi xorijiy davlatlar, xorijiy kompaniyalar tadqiqotlarini o‘rganish va umumlashtirish, ekspert baholash natijalari, O‘zbekiston Respublikasi milliy statistika agentligi, O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki, tijorat banklari ma’lumotlari, shuningdek, boshqa amaliy ma’lumotlar tahliliga asoslanganligi bilan belgilanadi.

Tadqiqot natijalarining ilmiy va amaliy ahamiyati. Tadqiqot natijalarining ilmiy ahamiyati dissertatsiyada ishlab chiqilgan ilmiy-nazariy xulosa, taklif va amaliy tavsiyalarni Respublika tijorat banklari faoliyatida yangi turdagি bank xizmatlarini joriy etish va rivojlantirishga bag‘ishlangan maxsus ilmiy-tadqiqotlarni amalga oshirishda foydalanish mumkinligi bilan izohlanadi.

Tadqiqot natijalarining amaliy ahamiyati ishlab chiqilgan ilmiy takliflar va amaliy tavsiyalarni respublikamizda korporativ mijozlarga ko‘rsatilayotgan bank xizmatlari amaliyotini yanada rivojlantirishga qaratilgan kompleks chora-tadbirlar majmuuni ishlab chiqish, shuningdek, O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018-yil 23-martdagi «Bank xizmatlari ommabopligrini oshirish bo‘yicha qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida»gi PQ-3620-sonli Qarorida hamda «2020-2025 yillarga mo‘ljallangan O‘zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi to‘g‘risida»gi PF-5992-sonli Farmonida amalga oshirilayotgan

islohotlar doirasida tijorat banklariga ilg‘or xalqaro tajribasini o‘rganish hamda bank xizmatlari va mahsulotlarining yangi turlarini joriy etish, qulay to‘lov xizmatlarini yaratish va rivojlantirish, naqd pulsiz to‘lovlarni amalga oshirishda innovatsion mahsulotlarni, shu jumladan bevosita muloqotsiz va mobil texnologiyalarni rivojlantirish hamda ilgari surish, bank xizmatlari ommabopligrini oshirishda aholi va tadbirkorlik subyektlari, shu jumladan yetarli darajada xizmat ko‘rsatilmaydigan qatlarning bazaviy bank xizmatlariga bo‘lgan talabini qondirish kabi belgilangan vazifalarni bajarishga qaratilgan chora tadbirlarni ishlab chiqishga muayyan darajada xizmat qilishi bilan belgilanadi.

Tadqiqot natijalarining joriy qilinishi. Korporativ mijozlarga ko‘rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini takomillashtirish bo‘yicha olingan ilmiy natijalar asosida:

tijorat banklarida moliyaviy jihatdan yirik mijozlarga “Korporativ silver”, “tijorat banklarida moliyaviy jihatdan yirik mijozlarga “Korporativ silver”, “Korporativ gold” va “Korporativ platinum” kabi yangi innovatsion bank mahsulotlarini ko‘rsatish orqali bank daromadlarini 3-5 foizgacha oshirish taklifi ATB “Turon bank”ning 2023-2027 yillarda rivojlanish strategiyasini ishlab chiqishda inobatga olingan (“Turon bank” aksiyadorlik tijorat bank 2024-yil 24-sentabrdagi №21/02-256-son ma’lumotnoma). Natijada bankning korporativ mijozlarga ko‘rsatadigan xizmatlari soni ortishiga va xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilashga imkon bergen. Shuningdek, 2023-yil birinchi 6 oyligida korporativ mijozlari soni 315 tani (8286,76 mln. so‘m) tashkil etgan bo‘lsa, 2024-yil birinchi 6 oyligida 416 tani (8286,76 mln. so‘m) tashkil etgan;

korporativ mijozlarga “Buy-back” bank xizmatini ko‘rsatish orqali muammoli kredit (NPL) hajmini 5-10 foizgacha qisqartirish taklifi ATB “Turon bank”ning 2023-2027 yillarda rivojlanish strategiyasini ishlab chiqishda inobatga olingan (“Turon bank” aksiyadorlik tijorat bank 2024-yil 24-sentabrdagi №21/02-256-son ma’lumotnoma). Natijada, korporativ mijozlar tomonidan ishlab chiqarilgan transport vositalarini sotish rag‘batlantirilib ularning daromadini ortishiga va mijozlar uchun transport vositalarini hech qanday muammolarsiz sotib olish imkoniyatini yaratgan;

korporativ mijozlar uchun “Bill-discounting” bank maxsulotini ishlab chiqish orqali bank xizmatlari sifati 10 foizga oshirish taklifi ATB “Turon bank”ning 2023-2027 yillarda rivojlanish strategiyasini ishlab chiqishda inobatga olingan (“Turon bank” aksiyadorlik tijorat bank 2024-yil 24-sentabrdagi №21/02-256-son ma’lumotnoma). Natijada barcha korporativ mijozlar uchun pul aylanmasini oshirishga hamda debitorlik qarzini vaqtida bartaraf etishga olib keldi. Korporativ mijozlarni 2024-yil 8 oylik yakuniy pul aylanmasi natijadorligi 15855,7 mlrd. so‘mni tashkil etgan;

bank korporativ mijozlarining noto‘lovliklar muammosini elektron to‘lov talabnomalarini shakllantirish va kreditorlariga qo‘yish orqali 5-8 foizgacha kamaytirish taklifi ATB “Turon bank”ning 2023-2027 yillarda rivojlanish strategiyasini ishlab chiqishda inobatga olingan (“Turon bank” aksiyadorlik tijorat bank 2024-yil 24-sentabrdagi №21/02-256-son ma’lumotnoma). Natijada, bankning korporativ mijozlari soni ortishiga va ularning vaqtalarini unumli

foydanishiga ham shu bilan birga o‘zaro noto‘lovliklar muammolarini kamaytirishga xizmat qilgan.

Tadqiqot natijalarining aprobatsiyasi. Mazkur tadqiqot natijalari 4 ta, jumladan 2 ta respublika va 2 ta xalqaro ilmiy-amaliy konferensiyalarda ma’ruza ko‘rinishida bayon etilgan va ma’qullangan.

Tadqiqot natijalarining e’lon qilinganligi. Dissertatsiya mavzusi bo‘yicha jami 8 ta ilmiy ish, shu jumladan, O‘zbekiston Respublikasi Oliy attestatsiya komissiyasining doktorlik dissertatsiyalari asosiy ilmiy natijalarni chop etish bo‘yicha tavsiya etilgan ilmiy nashrlarda 4 ta ilmiy maqola, shundan 3 tasi respublika va 1 tasi xorijiy jurnallarda nashr etilgan.

Dissertatsiyaning tuzilishi va hajmi. Dissertatsiya ishi kirish, uchta bob, xulosa, foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati va ilovalardan iborat. Dissertatsiyaning hajmi 131 betni tashkil etadi.

DISSERTATSIYANING ASOSIY MAZMUNI

Kirish qismida dissertatsiya mavzusining dolzarbliji, ahamiyati asoslangan, tadqiqotning maqsadi va asosiy vazifalari, obyekti va predmeti tavsiflangan, respublika fan va texnologiyalar rivojlanishining ustuvor yo‘nalishlariga mosligi ko‘rsatilgan, ilmiy yangiligi va amaliy natijalari bayon qilinib, olingan natijalarning ilmiy hamda amaliy ahamiyati yoritib berilgan, tadqiqot natijalarini amaliyotga joriy qilish, nashr etilgan ishlar va dissertatsiya tuzilishi bo‘yicha ma’lumotlar keltirilgan.

Dissertatsiyaning “**Korporativ mijozlarga ko‘rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarining iqtisodiy mohiyati hamda nazariy asoslari**” deb nomlangan birinchi bobida, korporativ mijozlar tushunchasi, turlari va tasnifi hamda bank xizmatlari bo‘yicha ilmiy-nazariy qarashlar, tijorat banklari tomonidan korporativ mijozlarga ko‘rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini shakllantirish yo‘llari, korporativ mijozlar uchun yangi bank mahsulotlari va xizmatlarini yaratishda innovatsion kompleks yondashuvlar yoritib berilgan.

Hozirgi vaqtida korporativ mijozlarni jalb qilishda innovatsiyalar bank xizmatlarining sezilarli darajada rivojlanishiga ta’sir ko‘rsatmoqda. Bank xizmatlaridagi raqamli texnologiyalar banklarga korporativ mijozlarning katta guruhlari uchun bir vaqtning o‘zida noyob bank yangiliklarini yaratishga imkon beradi. Yuqori darajadagi xizmatga erishgan taqdirda, korporativ mijoz o‘z tanlovini ma’lum bir bankka berishi va uning doimiy mijozni bo‘lishi mumkin. Bu bankka ham, korporativ mijozga ham bir qator afzalliklarni beradi. Bank xizmatlarini sotish tizimini yaratish xizmatlar bozori va kapital imkoniyatlari, milliy iqtisodiy tizimlarning rivojlanishidagi asosiy tendentsiyalar va mijozlarning potentsial ehtiyojlari bo‘yicha nazariy tadqiqotlar olib borishni taqozo qiladi. Shuningdek, korporativ mijozlarga bank xizmatlari ko‘rsatish tizimining rivojlanishining asosiy jihatni iqtisodiyotni raqamlashtirishdir. Ushbu jarayonda banklar korporativ mijozlarga turli xil yangi bank mahsulotlari va xizmatlarini taqdim etadilar. Korporativ mijozlar uchun yangi bank xizmatlarini yaratish keng qamrovli va innovatsion yondashuvni talab qiladi. Jahon banki tajribasini va bank xizmatlarini rivojlantirishni o‘rganishda mahalliy va xorijiy olimlar xalqaro va

mahalliy bank amaliyotida qo'llaniladigan asosiy atamalar va tushunchalarni aniqlashga katta e'tibor berishadi.

Jumladan, N.Korsunovaning ta'kidlashicha "bank va uning korporativ mijozlari iqtisodiy munosabatlarning mustaqil subyektlari bo'lib, ularning har biri ma'lum bir qator muammolarga duch keladi. Bir tomonidan, bank o'z faoliyatida firibgarlik, vijdonsiz mijozlar, pul yo'qotish, yuqori raqobat, qarz oluvchi tomonidan olingan kredit majburiyatlarini bajarmaslik xavfi kabi muammolarga duch keladi. Bank xizmatlarini ko'rsatish bilan bog'liq muammolarni aniqlash bankning korporativ mijozlariga samarali xizmat ko'rsatishni tashkil etish uchun katta ahamiyatga ega"⁵.

Hozirgi kunda iste'molchilar o'zlariga ko'rsatiladigan xizmatlar, shu jumladan bank xizmatlari sifatiga yuqori talablar qo'ymoqdalar va agar ular o'z xohish-istiklarining bajarilishini odatdagidek qabul qilsalar va bunga katta ahamiyat bermasalar, unda kamchiliklar, aksincha, salbiy reaktsiyaga olib keladi. Korporativ mijozlar bilan o'zaro munosabatlarning muvaffaqiyati bankning ushbu muammolarni qay darajada sifatli hal qilishi yoki ularning afzalliklari orqali ularni yumshatishi bilan belgilanadi.

1-jadval

Korporativ mijozlar uchun yangi bank xizmatlarini yaratish yuzasidan innovatsion kompleks yondashuvlar⁶

Yangi bank xizmatlarini yaratish yondashuvlar	Tarkibiy tuzilishi
Mijozlarning ehtiyojlarini o'rganish	mavjud va potentsial mijozlar bilan ularning ehtiyojlarni aniqlash uchun so'rovlarnomalar o'tkazish hamda mijozlarning xatti-harakatlari, operatsiyalari va afzalliklari to'g'risida mavjud ma'lumotlarni aniqlash.
Raqobatbardoshlikni tahlil qilish	raqobatchilar xizmatlarini, ularning kuchli va zaif tomonlarini hamda bank sohasidagi joriy tendentsiyalarni aniqlash va texnologiyaning moliyaga ta'sirini (masalan, FinTech) tahlil qilish.
Benchmarking usuli	Yangi g'oyalarni doimiy ravishda izlash va keyinchalik ulardan amalda foydalanish amalga oshiriladi. Ushbu usulni qo'llash jarayonida sizning bankingizning ish ko'rsatkichlarini raqobatchilar bilan taqqoslash, shuningdek korporativ mijozlar uchun yangi bank xizmatlarini yaratish g'oyalaring eng yaxshi tajribasini o'rganish amalga oshiriladi.
Texnologiyalarni joriy etish	mijozlar ehtiyojlarini bashorat qilish uchun katta hajmdagi ma'lumotlarni tahlil qilish va tranzaktsiyalar xavfsizligi va shaffofligini oshirish uchun blockchain texnologiyalaridan foydalanishni o'rganish.
Bank kredit xizmatlarini boshqarishdan bank biznesiga qadar umumiy optimallashtirish	Korporativ mijozlar uchun yangi bank xizmatlarini yaratish, ularning rivojlanishini birlashtirish orqali biznes g'oyalarini qisman optimallashtirishni o'z ichiga oladi, bank bozoriga joriy etish va banklar uchun rivojlanish. To'g'ri qurilish bilan tahlil qilingan parametrлarning obyektivligi qayd etiladi

Mijozlarga "korporativ" maqomini beradigan asosiy mezonlar quyidagilardan iborat: bankka mijozga xizmat ko'rsatish orqali olinadigan foyda miqdori; bank xizmatlarining eng katta ro'yxatini iste'mol qilish va ularning hajmi; mijozning kredit xavfi ostida bo'lgan faol operatsiyalar bo'yicha majburiyatlarini hajmi; o'tgan hisob-kitob yili uchun korxona xizmatlarini sotishdan tushgan tushum hajmi, shu jumladan eksportdan; mijozning hisobvaraqlaridagi o'rtacha kunlik qoldiqlar miqdori.

⁵ Корсунова Н.Н. Банковское обслуживание корпоративных клиентов на современном этапе // Международный студенческий научный вестник. – 2018. – № 5.

⁶ Muallif ishlanmasi

M. Nazarovning fikriga ko‘ra “tijorat banklarining korporativ mijozlari o‘z bizneslarini yuritish uchun bank xizmatlaridan foydalananadigan yuridik shaxslardir. Ushbu mijozlar turli xil tashkilotlar, shu jumladan kichik va o‘rta biznes korxonalari, yirik korporatsiyalar, davlat idoralari va notijorat tashkilotlari bo‘lishi mumkin”⁷.

Bugungi kunda bank amaliyotida korporativ mijozlarni saqlab qolish (jalb qilish) va foyda olish maqsadida bank xizmatlari va mahsulotlarining rivojlanishiga oid bir nechta tendensiyalar kuzatilmoqda. Ularga quyidagilar kiradi: retail konsepsiysi (barcha bank xizmatlari biror maqsadli mijozni ommaviy jalb qilish va ushlab qolish dasturi doirasida amalga oshiriladi; yaxshi ishlab chiqilgan marketing tadqiqotlari elementlarini qo‘llash, faoliyat yo‘nalishlarining strukturasi: bozorning ma’lum bir sektorini tanlash va mavjud mahsulotlar va xizmatlarni maqsadli ravishda ilgari surish); demping konsepsiysi (banklar ma’lum bir mahsulotni mijozga jozibali narx shartlari bilan taqdim etib, bozorni qamrab olishga urinishadi); innovatsion konsepsiya (yangi mijozlar bilan turli xil muloqot metodlarini qo‘llash, ularning talablarini aniqlash va shu asosda boshqa bank mahsulotlarini taklif etish, shu tarzda mijozlarni ushlab qolish mexanizmlarini yaratish).

2-jadval

Tijorat banklari tomonidan korporativ mijozlarga ko‘rsatiladigan xizmatlar⁸

Ko‘rsatiladigan xizmatlar	Izoh
Kreditlash	<ul style="list-style-type: none"> - Qisqa muddatli va uzoq muddatli kreditlar. - Overdraftlar va kredit liniyalari. - Aktivlar bilan ta’minlangan moliyalashtirish.
Hisob-kitob va kassa xizmati	<ul style="list-style-type: none"> - Joriy hisobvaraqlarni ochish; - To‘lovlar va pul o‘tkazmalarini amalga oshirish; - Ekvayring xizmatlari.
Investitsiya xizmatlari	<ul style="list-style-type: none"> - Investitsiyalar bo‘yicha maslahat; - Aktivlar va portfeli boshqarish; - Obligatsiyalar va boshqa qimmatli qog‘ozlarni chiqarish.
Moliyaviy maslahat	<ul style="list-style-type: none"> - Biznesni baholash; - Strategik rejalashtirish. - Soliq yukini optimallashtirish.
Lizing	<ul style="list-style-type: none"> - Uskunalar, transport vositalari va ko‘chmas mulkni moliyaviy lizing.
Valyuta operatsiyalari	<ul style="list-style-type: none"> - Joriy kurs bo‘yicha valyuta ayirboshlash. - Valyuta nazorati va derivativlar bilan operatsiyalar.
Xalqaro savdo xizmatlari	<ul style="list-style-type: none"> - Akkreditivlar, kafolatlar, yig‘ish. - Eksport-import operatsiyalari bo‘yicha maslahatlar.
Korporativ kartalar	<ul style="list-style-type: none"> - Xodimlarning xarajatlarini boshqarish uchun korporativ kredit kartalarini berish.
Kastodial xizmatlar	<ul style="list-style-type: none"> - Mijoz nomidan qimmatli qog‘ozlarni saqlash va boshqarish.
Xatarlarni boshqarish	<ul style="list-style-type: none"> - Valyuta va foiz xatarlarini himoya qilish. - Biznes xavfini sug‘urtalash.

⁷ Назаров М. Совершенствование стратегии развития банковских услуг для корпоративных клиентов / О. Г. Лебединская // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. – 2015. – № 4. – С. 19-26.

⁸ Muallif ishlanmasi

Korporativ mijozlarga bank xizmatlari ko'rsatish va rivojlantirish bo'yicha banklar o'rtasida innovatsion yondashuvlar qiziqish uyg'otmoqda. Ammo bu yondashuvni amalga oshirish juda murakkab: bozorga chiqish vaqtini aniq hisoblash, xizmatlarni kuchli reklama kampaniyasi bilan qo'llab-quvvatlash, bundan tashqari, ko'plab hollarda bunday yondashuv faqat qisqa muddatli mijozlar oqimini ta'minlaydi, keyin esa uning samaradorligi pasayadi.

Umuman olganda, kelgusi yillarda g'arbiy Evropa va Amerika banklarida korporativ mijozlarga bank xizmatlarini rivojlantirish istiqbollari bank sektoridagi tarkibiy o'zgarishlarning quyidagi uchta omiliga asoslanadi:

- 1) sohaga kirish;
- 2) balansdan tashqari xizmatlar ko'rsatish orqali bank faoliyatini diversifikatsiya qilish;
- 3) kredit kapitali bozorida xizmatlarni rivojlantirish.

Korporativ mijozlarga xizmat ko'rsatish har bir mijozga biznes va sohaning o'ziga xos xususiyatlarini hisobga olgan holda individual yondashuvni talab qiladi.

Korporativ mijozlarga xizmat ko'rsatish jihatlarini AQSh banklari amaliyotidan O'zbekiston Respublikasining tijorat banklariga joriy etish bir necha muhim yo'nalishlar orqali amalga oshirilishi mumkin. Jumladan, AQSh banklari o'zlarining korporativ mijozlarining ehtiyojlarini tushunish uchun ma'lumotlarni tahlil qilish usullaridan faol foydalanmoqdalar. CRM (mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish) tizimlarining joriy etilishi O'zbekiston banklariga biznes mijozlarining talablarini aniqroq baholash va qondirish imkonini beradi.

Italiya banklarining korporativ mijozlarga ko'rsatiladigan xizmatlarini mamlakatimiz banklari faoliyatiga joriy etish O'zbekistonda korporativ mijozlarga xizmat ko'rsatish sifatini sezilarli darajada yaxshilashi mumkin. Bu bozor ehtiyojlarini o'rganish, texnologiyalarni joriy etish, xodimlarni o'qitish va mijozlar bilan ishonchli munosabatlarni o'rnatishga kompleks yondashuvni talab qiladi. Shunday qilib, O'zbekiston tijorat banklari nafaqat raqobatbardoshligini oshirishi, balki mijozlarning korporativ segmentiga yuqori sifatli xizmat ko'rsatish asosida barqaror biznes modelini yaratishiga zamin yaratadi.

Xitoynda "Industrial and Commercial Bank of China Ltd., 6,303 trillion dollarlik aktivlari bilan dunyodagi eng yirik bank sifatidagi o'rmini saqlab qolgan, chunki Xitoy megabanklari birinchi to'rtta o'rinni egallagan. Agricultural Bank of China Ltd. kompaniyasi China Construction Bank Corp.ni ortda qoldirib, ikkinchi o'rinni egallagan, bu o'tgan yilga nisbatan birinchi olti o'rindagi yagona o'zgarish hisoblanadi. Xitoy qishloq xo'jaligi banki kuchli qishloq xo'jaligi sektorini barpo etish bo'yicha milliy strategiya tufayli 2023-yilda kreditlar hajmining 14,5 foizga o'sishiga erishgan. Xitoy Qurilish Bankining kredit o'sishi 12,6 foizni tashkil etgan. Moliyaviy tartibga solish milliy boshqarmasi ma'lumotlariga ko'ra, mulk sektoridagi pasayishga qaramay, Xitoyning umumiy bank aktivlari 2023-yilga nisbatan 9,6 foizdan 11,1 foizgacha o'sgan"⁹.

Dissertatsiyaning "**Banklarda korporativ mijozlarga ko'rsatiladigan innovatsion bank xizmatlari tahlili**" deb nomlangan ikkinchi bobida tijorat

⁹ <https://www.spglobal.com/market-intelligence/en/news-insights/research/the-worlds-largest-banks-by-assets-2024>

banklarida korporativ mijozlarga xizmat ko'rsatish tartibi, O'zbekiston Respublikasi tijorat banklari faoliyati tahlili, tijorat banklarda korporativ mijozlarga ximat ko'rsatish natijalari tahlil qilinib tegishli xulosalar keltirilgan.

Tijorat banklarida mijozlar amalga oshiradigan faoliyat turlariga qarab segmentlarga bo'lib o'rganadi. Avvalo tadqiqot ishimizni yanada chuqur tahlil etish maqsadida birinchi korporativ mijozlar so'zini oydinlik kiritib olishimiz kerak bu tushuncha har bir bankda alohida tarzda qabul qilinadi. Biz tadqiqot ishimizning obyektlaridan biri bo'lgan "Turon bank" ATBda qanday turdag'i mijozlarga nisbatan ishlatilishini ko'rib chiqamiz. Korporativ mijoz bu - oxirgi moliyaviy hisobot yili mobaynida "Turonbank" ATB tizimidagi hisobvaraqlariga (asosiy va ikkilamchi) kelib tushgan pul mablag'lari miqdori 115 mlrd. so'm va undan ortiq (kredit qoldig'i summasi 115 mlrd. so'm va undan ortiq) bo'lgan bank mijozlari yoki o'zaro aloqador mijozlar guruhi hisoblanadi. Yangi jalb qilingan mijozlar uchun boshqa banklarda amalga oshirilgan pul tushumlari ham inobatga olinishi mumkin. Bank Boshqaruvining qarori asosida yuqoridagi mezon talabiga javob bermaydigan istiqbolli mijoz yoki mijozlar guruhi istisno tariqasida korporativ mijoz sifatida tasniflanishi mumkin. Shuningdek, yana bir tartib borki oxirgi olti oy mobaynida asosiy faoliyatidan pul tushumlari amalga oshirmagan va bankrot deb e'lon qilingan mijoz yoki mijozlar guruhi korporativ mijoz tasnifidan chiqarilishi belgilab qo'yilgan.

Har bir bankda yuqoridagi bo'limlar ochilgandan so'ng korporativ mijozlar bilan ishlash yo'lga qo'yiladi. Eng avvalo shartnoma rasmiylashtiriladi. Banklar o'z mijozlariga milly valyuta so'm va xorijiy valyutada turli to'lovlar hamda pul o'tkazmalari bo'yicha sifatli hisob-kitob kassa xizmatlarini ko'rsatadi. Bankda hisob raqamga ega bo'lgan kompaniyalar, korxonalar va yuridik shaxslar hamda yakka tartibdagi tadbirkorlar sifatli va tezkor xizmatlardan foydalanishlari mumkin. Hisob-kassa xizmati bo'yicha ko'rsatiladigan xizmatlar quyidagilardan iborat:

Hisob raqam ochish va uni yuritish;
Naqd pul va naqd pulsiz hisob kitoblarni amalga oshirish;
Konversion amaliyotlar;
"Internet Banking" va "SMS banking" orqali hisobni boshqarish;
Savdo terminallari va inkassatsiya;
Chet el valyutasida operatsiyalar;
Hujjatli operatsiyalar;
Boshqa xizmatlar.

Tadqiqot ishimizda "Turonbank" ATBning korporativ mijozlariga biz tomonimizdan taklif etilgan yangiliklar sifatida quyidagi bank mahsulotlarini keltirishmiz mumkin. Ushbu taklif etilayotgan bank mahsulotining maqsadi bo'lib korporativ mijozlarning boshqa raqobatchi banklarda amalga oshirayotgan amaliyotlari oqimini "Turonbank" ATBga jalb etish va korporativ biznes yo'nalishining daromadlarini oshirishdan iborat.

Mijoz uchun afzalliklari quyidagilardan iborat:

1) Korporativ mijozlarning "Turonbank" ATB tizimida to'lov amaliyotlarini bepul amalga oshirish imkoniyatining mavjudligi;

2) Ushbu paketlar shartlari doirasida bepul debet aylanmani amalga oshirish imkoniyatining mavjudligi;

3) Milliy valyutani xorijiy valyutaga xorijiy valyutani milliy valyutaga maqbul kurslarda konvertatsiya qilish imkoniyati mavjudligi.

3-jadval

“Turonbank” AT tomonidan korporativ mijozlar uchun “Corporativ silver” bank mahsuloti¹⁰

“Corporativ Silver” paketi	<p>- <u>Paketning 1 oylik to‘lovi:</u> - 1 500 000 so‘m+QQS;</p> <p>-“Turonbank” ATB tizimidagi to‘lovlар bo‘yicha komission haq: "Turonbank" ATB tizimida to‘lov amaliyotlari quyidagi to‘lov amaliyotlaridan tashqari bepul:</p> <ul style="list-style-type: none"> - "Turonbank" tizimida jismoniy shaxslar plastik kartochkalariga ish haqi va unga tenglashtirilgan to‘lovlardan tashqari barcha to‘lovlar -0,1%; -Korporativ kartalariga mablag‘lar o‘tkazilishi uchun qo‘shimcha haq -0,4%; <p>-“Turonbank” ATB tizimidan tashqari mahalliy to‘lovlар bo‘yicha komission haq: bir oy davomida 1 500000000 so‘mga qadar bepul, oshgan summaga 0,1% komission haq;</p> <p>-Milliy valyutani xorijiy valyutaga xorijiy valyutani milliy valyutaga konvertatsiya qilish: Faqat “AQSH” dollaridagi konvertatsiya amaliyotlari uchun O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki tomonidan belgilangan kursga nisbatan 0,15% spred qo‘llangan holda konvertatsiya amaliyotlari amalga oshiriladi.</p>
Mahsulotni ro‘yxatdan o‘tkazish / operatsiyani bajarish vaqtiga qo‘yiladigan talablar	<p>1) Bank tomonidan ko‘rsatiladigan xizmat turlari va tanlangan paket shartlari qayd qilingan tarif shartlari bo‘yicha kelishuv mijoz va mijozga xizmat ko‘rsatuvchi “BXM” tomonidan imzolangan kundan e’tiboran mijoz paketga ulangan hisoblanadi.</p> <p>2) Paketga ularish kundan qa’ti nazar paket uchun oylik to‘lov joriy oy uchun to‘lig‘icha undiriladi. Kelgusi oylardagi paket uchun to‘lovlar esa xar oyning 1-ish kunida undiriladi. Paketdan foydalanishning eng kam muddati paket ulangan kundan etiboran 3 oy hisoblanadi.</p>
Mijozni aniqlash talablari	Paketdan foydalanuvchilar, hisobraqamlaridagi umumiylilik yillik aylanmalari 10 mln. “AQSH” dollari ekvivalentini tashkil etuvchi tashkilot va ushbu tashkilot tarkibiga kiruvchi korxonalar hamda ushbu shartlarga mos keladigan hisobraqamlarini boshqa bankdan “Turonbank”ka olib o‘tgan tashkilotlar hisoblanadi.
Mahsulotdan foydalanishdagi talabi	Paketga ulangan mijoz ushbu paketda taqdim etilayotgan xizmatlardan belgilangan limit va shartlar asosida foydalanadi. Belgilangan limit va shartlardan oshgan qismi hamda paket doirasida taqdim etilmagan bank xizmati turlari bo‘yicha komission haq, mijozning amaldagi tarifida belgilangan miqdorda undiriladi.
Mahsulot valyutasi	Milliy valyuta, va “AQSH” dollari.
Sotish paytida ishlatalishi mumkin bo‘lgan qo‘shimcha xizmatlar va / yoki mahsulotlar	<p>a) depozitlar;</p> <p>b) plastik kartochkalar emissiyasi;</p> <p>d) xalqarov to‘lovlar;</p> <p>e) konvertatsiya va konversiya amaliyotlari;</p>

O‘z navbatida bank uchun afzalliklari ham mavjud:

- 1) Korporativ mijozlarga imtiyoz berish qisqaradi;
- 2) Korporativ mijozlar tomonidan “Turonbank” ATBda amalga oshiradigan pul aylanmalari oqimi ortadi;
- 3) Korporativ mijozlarning hisobraqamlaridagi o‘rtacha depozit qoldig‘larining o‘sishiga turtki bo‘ladi;
- 4) Korporativ mijozlar tomonidan olinadigan qo‘shimcha foizsiz daromadlar ko‘lami oshadi.

¹⁰ Muallif ishlanmasi.

4-jadval

“Turonbank” AT tomonidan korporativ mijozlar uchun “Corporativ Gold” bank mahsuloti¹¹

“Corporativ Gold” paketi	<p>- Paketning 1 oylik to‘lovi: - 3 000 000 so‘m+QOS;</p> <p>“Turonbank” ATB tizimidagi to‘lovlari bo‘yicha komission haq: "Turonbank" ATB tizimida to‘lov amaliyotlari quyidagi to‘lov amaliyotlaridan tashqari bepul:</p> <ul style="list-style-type: none"> - "Turonbank" tizimida jismoniy shaxslar plastik kartochkalariga ish haqi va unga tenglashtirilgan to‘lovlardan tashqari barcha to‘lovlar -0,1%; - Korporativ kartalariga mablag‘lar o‘tkazilishi uchun qo‘srimcha haq -0,4%; - “Turonbank” ATB tizimidan tashqari mahalliy to‘lovlari bo‘yicha komission haq: bir oy davomida 2 000 000 000 so‘mga qadar bepul, oshgan summaga 0,1% komission haq; - Milliy valyutani xorijiy valyutaga xorijiy valyutani milliy valyutaga konvertatsiya qilish: Faqat "AQSH" dollaridagi konvertatsiya amaliyotlari uchun O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki tomonidan belgilangan kursga nisbatan 0.125% spred qo‘llangan holda konvertatsiya amaliyotlari amalga oshiriladi.
Mahsulotni ro‘yxatdan o‘tkazish / operatsiyani bajarish vaqtiga qo‘yiladigan talablar	<p>1) Bank tomonidan ko‘rsatiladigan xizmat turlari va tanlangan paket shartlari qayd qilingan tarif shartlari bo‘yicha kelishuv mijoz va mijozga xizmat ko‘rsatuvchi "BXM" tomonidan imzolangan kundan e’tiboran mijoz paketga ulangan hisoblanadi.</p> <p>2) Paketga ularish kundan qa’ti nazar paket uchun oylik to‘lov joriy oy uchun to‘lig‘icha undiriladi. Kelgusi oyillardagi paket uchun to‘lovlari esa xar oyning 1-ish kunida undiriladi. Paketdan foydalanishning eng kam muddati paket ulangan kundan etiboran 3 oy hisoblanadi.</p>
Mijozni aniqlash talablari	<p>Paketdan foydalanuvchilar, hisobraqamlaridagi umumiy yillik aylanmalari 10 mln. "AQSH" dollari ekvivalentini tashkil etuvchi tashkilot va ushbu tashkilot tarkibiga kiruvchi korxonalar hamda ushbu shartlarga mos keladigan hisobraqamlarini boshqa bankdan "Turonbank"ka olib o‘tgan tashkilotlar hisoblanadi.</p>
Mahsulotdan foydalanishdagি talabi	<p>Paketga ulangan mijoz ushbu paketda taqdim etilayotgan xizmatlardan belgilangan limit va shartlar asosida foydalanadi. Belgilangan limit va shartlardan oshgan qismi hamda paket doirasida taqdim etilmagan bank xizmati turlari bo‘yicha komission haq, mijozning amalidagi tarifida belgilangan miqdorda undiriladi.</p>
Mahsulot valyutasi	<p>Milliy valyuta, va "AQSH" dollari.</p>
Sotish paytida ishlatalishi mumkin bo‘lgan qo‘srimcha xizmatlar va / yoki mahsulotlar	<p>a) depozitlar;</p> <p>b) plastik kartochkalar emissiyasi;</p> <p>c) xalqarov to‘lovlari;</p> <p>e) konvertatsiya va konversiya amaliyotlari;</p>

Har bir bank yangi mahsulotining kelgusida yuzaga kelish xatarlari mavjud:

- a) Markaziy bank tomonidan bank operatsiyalarini amalga oshirish bo‘yicha talablarning o‘zgarishi;
- b) Xorijiy valyuta kursining keskin o‘zgarishi;
- c) Paket kutilgan natija bermasligi.

Bank mahsuloti bo‘yicha mavjud xatarlar bartaraf etish yuzasidan ko‘riladigan choralar:

- a) Markaziy bank tomonidan bank operatsiyalarini amalga oshirish bo‘yicha talablari o‘zgargan taqdirda paket shartlariga tegishlicha o‘zgartirish kritish;
- b) Xorijiy valyuta kursining keskin o‘zgarib valyuta xatarlari yuzaga kelganda, paket shartlari qayta ko‘rib chiqiladi;
- c) Paket kutilgan natija bermagan taqdirda tegishli bandlarga o‘zgartirish kritiladi.

¹¹ Muallif ishlanmasi.

5-jadval

“Turonbank” AT tomonidan korporativ mijozlar uchun “Corporativ Platinum” bank mahsuloti¹²

“Corporativ Platinum” paketi	<ul style="list-style-type: none"> - Paketning 1 oylik to‘lovi: 6 000 000 so‘m+QQS; - “Turonbank” ATB tizimidagi to‘lovlар bo‘yicha komission xaq: “Turonbank” ATB tizimida to‘lov amaliyotlari quyidagi to‘lov amaliyotlaridan tashqari bepul: <ul style="list-style-type: none"> - “Turonbank” tizimida jismoniy shaxslar plastik kartochkalariga ish haqi va unga tenglashtirilgan to‘lovlardan tashqari barcha to‘lovlar -0,1%; - Korporativ kartalariga mablag‘lar o‘tkazilishi uchun qo‘srimcha haq -0,4%; - “Turonbank” ATB tizimidan tashqari mahalliy to‘lovlар bo‘yicha komission haq: bir oy davomida 2 500 000 000 so‘mga qadar bepul, oshgan summaga 0,1% komission haq; - Milliy valyutani xorijiy valyutaga xorijiy valyutani milliy valyutaga konvertatsiya qilish: Faqat “AQSH” dollaridagi konvertatsiya amaliyotlari uchun O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki tomonidan belgilangan kursga nisbatan 0.10% spred qo‘llangan holda konvertatsiya amaliyotlari amalgalashiladi.
Mahsulotni ro‘yxatdan o‘tkazish / operatsiyani bajarish vaqtiga qo‘yiladigan talablar	<ul style="list-style-type: none"> 1) Bank tomonidan ko‘rsatiladigan xizmat turlari va tanlangan paket shartlari qayd qilingan tarif shartlari bo‘yicha kelishuv mijoz va mijozga xizmat ko‘rsatuvchi “BXM” tomonidan imzolangan kundan e’tiboran mijoz paketga ulangan hisoblanadi. 2) Paketga ulanish kundan qa’ti nazar paket uchun oylik to‘lov joriy oy uchun to‘lig‘icha undiriladi. Kelgusi oylardagi paket uchun to‘lovlar esa xar oyning 1-ish kunida undiriladi. Paketdan foydalanishning eng kam muddati paket ulangan kundan etiboran 3 oy hisoblanadi.
Mijozni aniqlash talablar	Paketdan foydalanuvchilar, hisobraqamlaridagi umumiy yillik aylanmalari 10 mln. “AQSH” dollari ekvivalentini tashkil etuvchi tashkilot va ushbu tashkilot tarkibiga kiruvchi korxonalar hamda ushbu shartlarga mos keladigan hisobraqamlarini boshqa bankdan “Turonbank”ka olib o‘tgan tashkilotlar hisoblanadi.
Mahsulotdan foydalanishdagi talabi	Paketga ulangan mijoz ushbu paketda taqdim etilayotgan xizmatlardan belgilangan limit va shartlar asosida foydalanadi. Belgilangan limit va shartlardan oshgan qismi hamda paket doirasida taqdim etilmagan bank xizmati turlari bo‘yicha komission haq, mijozning amaldagi tarifida belgilangan miqdorda undiriladi.
Mahsulot valyutasi	Milliy valyuta, va “AQSH” dollari.
Sotish paytida ishlatalishi mumkin bo‘lgan qo‘srimcha xizmatlar va / yoki mahsulotlar	<ul style="list-style-type: none"> a) depozitlar; b) plastik kartochkalar emissiyasi; d) xalqaroq to‘lovlar; e) konvertatsiya va konversiya amaliyotlari;

Amalga oshirilgan ishlar samarasi o‘laroq, korporativ mijozlarning 2023-yildagi pul aylanmalari “1805,60 mln. AQSH dollarni, kredit qarzdorliklari qoldig‘i 402,25 mln. AQSH dollarni (bank umumiy kreditlarining 41,73 foizi) va ulardan olingan foizsiz daromadlar 20,22 mld. so‘mni”¹³ tashkil etganligi ushbu turdagi mijozlar bank uchun katta ahamiyat qatilishi lozimligini ko‘rsatadi. Bank yoqoridagilarni inobatga olib kelgusida bank ushbu mijozlarga yangi bank mahsulotlarni taklif qilish orqali bankning foizsiz daromadlarini 2 baravar oshirishni rejalashtirilgan.

Tadqiqot ishimizda biz banklarning korporativ mijozlarga ko‘rsatayotgan bank xizmatlari va undan olayotgan bank daromadlari haqida to‘xtalib o‘tdik. Ma’lumki, O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining «2020-2025-yillarga mo‘ljallangan O‘zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi to‘g‘risida»gi Farmoniga muvofiq bank sektorini isloh qilishga kirishdi, bu bilan davlat banklarini xususiylashtirishning strategik zarurati belgilandi.

¹² Muallif ishlanmasi.

¹³ Muallif hisob-kitoblari (www.turonbank.uz ma’lumotlari asosida tayorlandi).

Mamlakatimizda IFC (Xalqaro moliya korporatsiyasi) bilan birgalikda yurtimizda mavjud banklarning yangi tashkiliy tuzilmasi qayta ko‘rib chiqildi. Ushbu tashkiliy tuzilmaga asosan ayrim banklarda 3 ta yangi tarkibiy bo‘linma tashkil etildi: Filial tarmoqlarini boshqarish departamenti, Operatsion departament, Davlat dasturlari bilan ishslash departamenti. Monitoring va nazorat departamenti (Middle office) 2 ta mustaqil departamentga – Anderrayting departamenti va Monitoring va nazorat departamentlariga, Korporativ biznes departamenti esa Kichik va o‘rta biznes departamenti hamda Korporativ biznes departamentlariga aylantirildi. Bunday bo‘limlarga ajratilishi mijozlar uchun sifatli xizmatlar ko‘rsatish imkonini beradi. Misol uchun o‘tgan yil davomida Kichik va o‘rta biznes hamda Korporativ biznesni rivojlantirishga ham alohida e’tibor qaratilib mijozlar uchun yangi bank xizmatlari va qulay tariflar ishlab chiqildi. Bunga parallel ravishda texnologik xizmatlar ko‘rsatishni rivojlantirish va takomillashtirish ishlari olib boriladi.

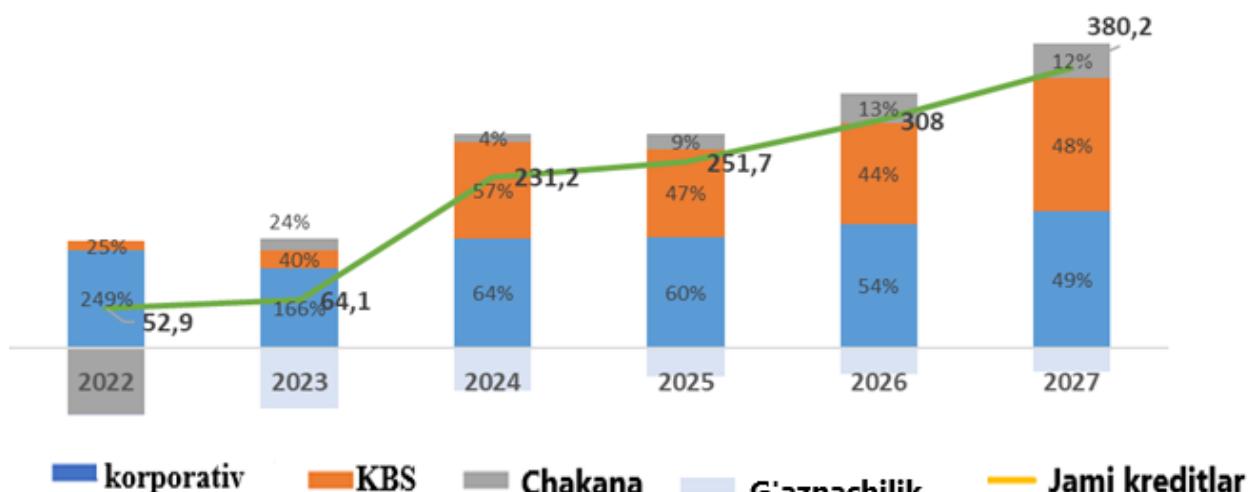
Bank korporativ mijozlarga hisob-kitob va kassa xizmatlarini ko‘rsatish sohasida masofaviy xizmat ko‘rsatish texnologiyalarini rivojlantirishga va yuridik shaxslar uchun Internet-banking tizimiga yangi funksiyalarni qo‘sishga katta e’tibor qaratishda davom etmoqda. Bank kompaniyalar guruhining pul oqimlarini boshqarish va nazorat qilish sxemalarini o‘z mijozlariga qulayliklar yaratish maqsadida taklif qilmoqdi. Yuridik shaxslar mijozlarga qulaylik yaratish maqsadida «Turon Business» ilovasi yordamida o‘z hisob raqamlari holatini kuzatish, turli maqomga ega bo‘lgan hujjatlar va to‘lov hujjatlarning arxivini ko‘rish hamda xorijiy valyutani sotish va sotib olish uchun ariza yuborish singari ko‘plab amaliyotlarni bajarishlari mumkin. Bank korporativ mijozlarga hisob-kitob va kassa xizmatlarini masofaviy ko‘rsatish texnologiyalarini rivojlantirish maqsadida Internet-banking tizimiga elektron to‘lov talabnomalarini mijozlarni o‘zlarini yaratib, kreditorlariga qo‘yish imkonini berish to‘g‘risidagi taklif tadqiqotimiz davomida isbotlandi. Ushbu taklif bankning korporativ mijozlari soni ortishiga va ularning vaqtlarini unumli foydalanishiga ham shu bilan birga o‘zaro noto‘lovliklar muammolarini kamaytirishga xizmat qilgan qiladi.

Shu bilan birga, bank tomonidan hukumat kafolati asosida Xitoyning Eksport-import bankidan jalb qilingan 209,9 mln. AQSH dollari miqdoridagi kredit mablag‘lari eng yirik korporativ mijoz “O‘zbekgidroenergo” AJga yo‘naltirildi. Mazkur mablag‘lar O‘zbekgidroenergo tarkibidagi 14 ta GESni modernizatsiya qilish, yangi kichik GESlarni qurish uchun to‘liq o‘zlashtirildi. Bundan tashqari hukumat kafolati asosida Rossiyaning “Xalqaro Loyihalari Taraqqiyoti (MPR)” jamiyatidan jalb qilingan 148,28 mln. yevro miqdoridagi kredit mablag‘lari hisobidan 5 ta GESlarni modernizatsiya qilish, yangi kichik GESlarni qurish maqsadlari uchun 59,83 mln. yevro, ya’ni loyihaning 40,35 foiz kredit mablag‘lari o‘zlashtirildi. Bankning iqtisodiyotning energetika, ishlab chiqarish, savdo va qishloq xo‘jaligi tarmoqlarini moliyalashtirish bo‘yicha qator yirik loyihalar amalga oshirilganligini ko‘rish mumkin.



1-rasm. AT “Turon bank”da segmentlar bo‘yicha kredit portfeli joriy va prognoz ko‘rsatkichlar dinamikasi¹⁴ (mlrd. so‘m)

1-rasm ma’lumotlari tahlili shuni ko‘rsatadiki, AT “Turon bank”da segmentlar bo‘yicha kredit portfeli joriy va prognoz ko‘rsatkichlar dinamikasi 2027-yilgacha o‘sish prognozlari keltirilga. Bizning tadqiqotimiz doirasida muhim bo‘gan ko‘rsatkich korporativ mijozlarni kreditlash holariga e’tibor bersak quyidagicha, ya’ni 2021-yilda jami bank kredit portfelida 40 foizni tashkil etgan bo‘lsa yillar mobaynida o‘sish ko‘rsatkichini nomoyon etib, 2027-yilda 51 foizga eytishi prognoz qilingan.



2-rasm. ATB “Turon bank”da segmentlar bo‘yicha ko‘rilayotgan sof foyda joriy va prognoz ko‘rsatkichlar dinamikasi¹⁵ (mlrd. so‘m)

2-rasm ma’lumotlari tahlili shuni ko‘rsatadiki, AT “Turon bank”da segmentlar bo‘yicha ko‘rilayotgan sof foyda joriy va prognoz ko‘rsatkichlar dinamikasi tahlil qilingan. Unga ko‘ra 2022-yilda 52,9 mlrd. so‘m daromad olgan bo‘lsa uning asosiy qismi korporativ mijozlardan olinganligini ko‘rishimiz mumkin. Bank 2027-yilga mo‘ljallangan prognoz ko‘rsatkichlarida o‘z daromadini 380,2 mlrd. so‘mga yetkazishni maqsad qilgan.

¹⁴ Muallif hisob-kitoblari (www.turonbank.uz ma’lumotlari asosida taylorlandi).

¹⁵ Muallif hisob-kitoblari (www.turonbank.uz ma’lumotlari asosida taylorlandi).

6-jadval

“Turon bank” ATBda korporativ mijozlarga ko‘rsatilayotgan xizmatlar va ulardan olinayotgan daromadlar

dinamikasi¹⁶

№	Xizmat ko‘rsatilayotgan korxonalarini soni	<u>Amalga oshirilgan aylanma (AQSh dollarari EKV)</u>			<u>Kredit qarzdorliklari goldig‘i (AQSh dollarari EKV)</u>			Taqdim etilgan bank kafolatlari		Jami bank kafolatidagi ulushi	<u>Olingan foizsiz daromadlar (mln. so‘m)</u>			Olingan foizli daromadlar (mln. so‘m)	Hisob raqamdagagi kunlik o‘rtacha qoldiq (AQSh dollarari EKV)
		2023 yilning 9 oyida (339 ta mijoz)	2024 yil 9 oyida	ulushi %	01.10.2023 holatiga	01.10.2024 holatiga	ulushi %	summasi	soni		2023 yil 9 oyida	2024 yil 9 oyida	ulushi %	2024 yil 9 oyida	
	416	1720318586,5	1903463075,9	11%	388238633,1	432594667,5	45,47%	23995934	27	61,25%	10874,4	23166,7	113,04%	186138,3	18313 085,9

Korporativ mijozlarga xizmat ko‘rsatishda olingan foizli daromadlar 2024-yil 9 oyi yakiniga ko‘ra jami 186138,3 mln. so‘mni tashkil etganligi.

Agar Hisob raqamdagagi kunlik o‘rtacha qoldig‘i 18313085,9 AQSh dollarini tashkil etganligi bank daromadlarini oshirishi bilan izohlanadi.

6-jadvalda qayd etilishicha bankning jami korporativ mijozlari soni 416 tani tashkil etadi. Amalga oshirilgan aylanma bank tomonidan 2023-yilning 9 oyida 339 ta mijozga 1720318586,5 AQSh dollarari miqdorida xizmat ko‘rsatilgan bo‘lsa, 2024-yil 9 oyida 1903463075,9 AQSh dollarari miqdorida xizmatlar ko‘rsatilgan 18314448942 AQSh dollariga ortgan.

¹⁶ Muallif hisob-kitoblari (www.turonbank.uz ma’lumotlari asosida tayorlandi).

Kredit qarzdorliklari qoldig‘iga e’tibor bersak, 2023-yil 1-oktabr holatiga jami 388238633,1 AQSh dollarini tashkil etgan bo‘lsa bu ko‘rsatkich 2024-yil 1-oktaybr holatiga 44356034,4 AQSh dollariga ortib 432594667,5 AQSh dollarini tashkil etgan.

Korporativ mijozlarga xizmat ko‘rsatishda olingan foizsiz daromadlar 2023-yil 9 oyi davomida 10874,4 mln. so‘mni tashkil etgan bo‘lsa 2024-yil 9 oyi yakiniga ko‘ra jami 12 292,3 mln. so‘mga ortib 23166,7 mln. so‘mni tashkil etganligi. Ushbu soha bank uchun qanday ahamiyatga ega ekanligini ko‘rsatadi.

Bankda korporativ mijozlarga xizmat ko‘rsatish tizimini rivojlantirish maqsadida ular takomillashtirilib borilmoqda. Korporativ mijozlar uchun xizmatlar va jarayonlarni takomillashtirish hamda bank xizmatlari sifatini oshirish maqsadida “Bill-discounting” bank maxsulotini ishlab chiqilganligi. Ushbu faktoring mahsuloti, bankning korporativ mijozining hamkoriga yoki hamkor tomonidan ushbu korporativ mijozga yetkazib berilgan va ko‘rsatilgan xizmatlar bo‘yicha aksetplangan, lekin to‘lanmagan to‘lovni (qarzni), regres huquqi bilan bank tomonidan diskont evaziga moliyalashtirishni ifodalaydi. Mahsulot maqsadi bo‘lib debtor qarzdorliklarini sotib olish.

Bank mahsulotining mijoz uchun afzalliklari:

qisqa muddatli aylanma mablag‘larga ega bo‘ladi;

debitorlik qarzdorlikni undirish imkoniyati yoki qisqa muddatli aylanma mablag‘ga ega bo‘lishi;

mahsulot sotish hajmini oshishi va korporativ mijozlarning pul oqimlarining tezlashishi.

Bank uchun afzalliklari:

bank mahsulotlari katalogining kengayishi;

korporativ mijozlarning pul oqimlari hajmining oshishi;

bankka qo‘shimcha yangi mijozlarni jalg qilish imkoniyati;

korporativ mijozlardan ko‘riladigan daromadlarning o‘sishi;

joriy hisob raqamlardagi o‘rtacha qoldiq miqdorining oshishi.

Umumiy xizmat ko‘rsatish shartlari

Ushbu faktoring mahsuloti asosiy hisob raqami “Turonbank”da ochilgan korporativ mijozlarga taqdim etiladi. Bunda, faktoring summasi mijozning asosiy hisob-raqamiga naqd pulsiz ko‘rinishda diskont summasi chegirilib o‘tkazib beriladi.

Faktoring diskont stavkasi faktoring muddatidan kelib chiqib 8-bandda ko‘rsatilgan miqdorda belgilanadi.

Faktoring ajratishda talab etiladigan hujjatlar quyidagilardan iborat:

1. Faktoring hizmatidan foydalanish bo‘yicha ariza;

2. Korxonaning ta’sis hujjatlarining tasdiqlangan nusxalari (guvohnoma, nizom, ta’sis shartnomasi);

3. Korxona ma’sul rahbari va bosh buxgalteri tayinlanishi yuzasidan ta’sischilarning bayonnomasi yoki qarori;

4. Korxona ma’sul rahbari va bosh buxgalteri (agarda ushbu lavozim ko‘zda tutilgan bo‘lsa) tayinlanishi yuzasidan buyrug‘i;

5. Korxona ma’sul rahbari va bosh buxgalteri (agarda ushbu lavozim ko‘zda

tutilgan bo‘lsa) shaxsini tasdiqlovchi hujjatning aslidan nusxa;

6. Faktoring hizmatidan foydalanish yuzasidan korxona ta’sischilarining qarori yoki bayoni;

7. Oxirgi hisobot davri uchun Davlat soliq idoralariga topshirilgan moliyaviy hisobotlari (1-son shakl: buxgalteriya balansi, 2-son shakl: moliyaviy natijalar to‘g‘risida hisobot, debitorlik va kreditorlik qarzlari yuzasidan hamda asosiy vositalar yuzasidan yoyilma (rasshifrovka), zaruriyatga ko‘ra tezkor (operativ) moliyaviy ma’lumotlarini (1,2-son shakllar) hamda 90 kundan oshgan qarzdorliklarning taqqoslash dalolatnomasi;

8. Ko‘rsatiladigan faoliyat turi bo‘yicha litsenziy (agarda faoliyat turi litsenziyalandigan bolsa);

9. Soliq va boshqa majburiy to‘lovlardan qarzdorlik yo‘qligi bo‘yicha DSİ dan ma’lumotnomasi;

10. Belgilangan tartibda tuzilgan oldi-sotdi, ishlar bajarish va xizmatlar ko‘rsatish shartnomasi, shuningdek yetkazib berilgan tovar yoki ko‘rsatilgan xizmatlarning qabul qilinganligi yuzasidan tuzilgan hisob-fakturalarning aslidan (tovar-transport yukxatlari, ishonchnomalarning ko‘chirma nusxalari, ishlarni qabul qilish dalolatnomalari va hokazo) nusxa. Shuningdek yuzaga kelgan debitorlik qarzdorlik yuzasidan tuzulgan solishtirma dalolatnomasi aslidan nusxa.

11. To‘lovchining yetkazib berilgan tovar yoki ko‘rsatilgan xizmatlar bo‘yicha tuzilgan shartnoma yuzasidan mavjud debitorlik qarzdorlikni tan olinganligi yuzasidan akseptlangan talabnoma asli (Xizmat ko‘rsatuvchi bank tomonidan tasdiqlangan va to‘lov uchun qabul qilingan to‘lov talabnomasining asli yoki elektron tartibda qo‘yilgan talabnomaning elektron nushasi), yoki qarzdor tomonidan ushbu qarzdorlikni tan olinganligi yuzasidan yozma xatining asli.

12. Agar faktoring xizmatidan foydalanuvchi korxonaning boshqa kredit tashkilot (bank)larida hisob-raqam va majburiyatlari mavjud bo‘lsa, ushbu kredit tashkiloti (bank)dan ma’lumotnomasi (mijozning hisobvaraqlardagi oxirgi 6 oylik aylanmasi, kredit tashkiloti (bank) oldidagi ssuda va boshqa qarzdorliklari, Kartoteka - qarzdorligi va pul qoldiqlari haqidagi ma’lumotlar ko‘rsatiladi) va aylanmalardan ko‘chirmalar ilova qilinadi;

13. Kredit siyosati va faktoring operatsiyalarini o‘tkazish tartibi to‘g‘risidagi nizom va boshqa normativ hujjatlar talablaridan kelib chiqib qo‘sishimcha hujjatlar talab qilinishi mumkin;

Bank tomonidan mijozga qo‘yilgan talablar mavjuddir. Ushbu mahsulotdan foydalanuvchi korporativ mijozlar quyidagi talablarning barchasiga mos kelishi lozim:

korporativ mijoz toifasiga mansub bo‘lishi;

asosiy hisob raqami “Turonbank” ATB da bo‘lishi;

hisob raqamdagagi pul aylanmalari oqimini doimiy amalga oshirib kelayotgan aktiv mijoz bo‘lishi;

faktoring amaliyoti ishtirokchilari (korporativ mijoz va uning hamkori) o‘rtasida tuzilgan va to‘liq qoplangan hisob-fakturalarining soni kamida 3 ta bo‘lishi.

7-jadvali

“Turonbank” ATB tomonidan Korporativ mijozlar uchun “Bill-Discounting” nomli faktoring mahsuloti¹⁷

Xizmati haqi (diskont)	30 kunga qadar bo‘lgan faktoring uchun - 2,33 %; 31 dan 60 kunga qadar bo‘lgan faktoring uchun - 4,66 %; 61 dan 90 kunga qadar bo‘lgan faktoring uchun - 7 %.
Faktoring summasi	10 000 000 000 (o‘n milliard) so‘mgacha.
Amal qilish muddati	30 kundan 90 kunga qadar.
Mijoz o‘z mablag‘i bilan ishtirok etishi	Talab etilmaydi.
Faktoring qarzini qaytarish muddati	Debitorlik qarzdorlk yuzaga kelgan kun hisobga olingan holda maksimum 90 kun.
Garov ta’minoti	<p>1. Faktoring shartnomasi summasining 125%ga qarzning qaytmaslik to‘g‘risidagi sug‘urta polisi.</p> <p>2. Ta’minot siyosatiga muvofiq boshqa ko‘char va ko‘chmas mulk.</p> <p>3. Garov ta’minoti yoki sug‘urta polisi taqdim etilmasa faktoring xizmati uchun belgilangan xizmat haqi (<i>diskont</i>) stavkasi 2% oshirilgan qiymatda hisoblanadi.</p> <p><i>Eslatma: Bunda bank tomonidan garovsiz taqdim qilingan faktoringlar portfeli, bank hisobidan sug‘urtalanadi.</i></p>
Foizlarni hisoblash usuli	Diskont.
Mahsulotni ro‘yxatdan o‘tkazish / operatsiyani bajarish vaqtiga qo‘yiladigan talablar	5 bank ish kuni.
Moliyalashtirish manbasi	Bankning qisqa muddatli jalb qilingan mablag‘lari hisobidan.
Mijozlar toifasi	Stop-faktorlarga javob beradigan korporativ mijozlar.
Mahsulotdan foydalanishdagi talabi	Ushbu mahsulotdan foydalanuvchi korporativ mijoz, ijobiy kredit tarixiga ega bo‘lishi, hisob raqamida kartoteka 2 qarzdorligi bo‘lmasligi, shuningdek hozirda mavjud kreditlar bo‘yicha muddati o‘tgan asosiy va muddati o‘tgan foiz qarzdorliklari bo‘lmasligi lozim.
Mahsulot valyutasi	Milliy valyuta.
Sotish paytida ishlatilishi mumkin bo‘lgan qo‘shimcha xizmatlar va / yoki mahsulotlar	Ushbu mahsulotni sotish jarayonida korporativ mijozning hamkor bo‘lgan yuridik shaxslarni bankka jalb etib qo‘shimcha korporativ sotuvlar amalga oshirilishi mumkin.
Xatarlar va ularning ruxsat etilgan mezonlari	
Mahsulot bo‘yicha mavjud xatarlar:	Mahsulot bo‘yicha NPL maksimal chegarasi – 3 foiz.
Kerakli hujjatlar:	
1) Mahsulot bo‘yicha qaror qabul qilish uchun	Hujjat shakli
	Bank mahsulotlari qo‘mitasi
2) Bank mahsuloti pasportiga ilovalar ro‘yxati	
- Ariza namunasi;	
- Faktoring shartnomasi namunasi.	

Mahsulot bo‘yicha mavjud xatarlar bartaraf etish yuzasidan ko‘riladigan choralar:

Faktoring amaliyotini vaqtinchalik cheklash;

Faktoring muammoga aylanib mijozda likvidlik bilan bog‘liq muammolar yuzaga kelgan holatda, undiruv garovga qaratiladi;

Ta’motsiz faktoring portfelini sug‘urtlash.

Ajratilgan faktoringlarni chuqur tahlil qilinib, ularni sog‘lomlashtirish hamda keyinchalik muammoga aylanmasligini oldini olish bo‘yicha chora-tadbirlar ishlab chiqish.

Ushbu mahsulotning joriy etilishi natijasida barcha korporativ mijozlar uchun pul aylanmasini oshirishga hamda debitorlik qarzlarini vaqtida bartaraf etishga bir

¹⁷ Muallif hisob-kitoblari (www.turonbank.uz ma’lumotlari asosida tayorlandi).

imkoniyat berdi. Birgina 2024-yil yakinida korporativ mijozlar pul aylanmasida 15855,7 mlrd. so‘mni tashkil etayotganligi bank mahsulotning zaruriy ekanligini ko‘rsatmoqda.

Bundan tashqari bankning yana bir turdag'i korporativ mijozlar faoliyatini rag‘batlantirish maqsadida tadqiqotimiz davomida olingan ilmiy natijalar sifatida korporativ mijozlar tomonidan ishlab chiqarilgan transport vositalarini jismoniy shaxslarga sotishni rag‘batlantirish maqsadida “Buy-back” bank mahsulotini ishlab chiqdik va bu “Turonbank” aksiyadorlik tijorat bankining 2023-2027-yillarda rivojlanish strategiyasini ishlab chiqishda inobatga olindi.

Ushbu bank mahsuloti mikrokredit o‘zini o‘zi band qilgan jismoniy shaxslarga mototransport vositalarini sotish hamda ishlab chiqarish bilan shug‘ullanuvchi Bosh bank bilan Bosh kelishuv imzolagan yuridik shaxslar bilan hamkorlikda amalga oshiriladi. Ushbu turdag'i bank mahsulotini ishlab chiqishdan maqsadi “Turonbank” ATB mijoji bo‘lgan yuridik shaxslarning pul aylanmalarini oshirish hamda mijozlarga xizmat ko‘rsatish jarayonida kross sotuvlarni, shuningdek aholini o‘zini o‘zi band qilib ish bilan ta’minlash

Mijoz uchun afzalliklar:

O‘zini o‘zi band qilgan jismoniy shaxslar uchun istemol tovarlarini xaridini kredit mablag‘i hisobidan amalga oshirish;

Krediti hisobidan dastlabki biznesga birinchi qadam qo‘yish imkoniyati hamda muqobil ishga ega bo‘lish;

Yuridik shaxslarning mahsulotlari sotuvining hajmi oshishi va pul oqimlari aylanish tezlashishi;

Imtiyozli foizda kredit mablag‘idan foydalanish.

Bank uchun afzalliklar:

1) kredit mahsulotlari katalogini kengayishi;

2) yuridik shaxs maqomidagi mijozlarning bankdagi pul aylanmalari suratining oshishi;

2) yangi mijozlarni jalb qilish imkoniyati;

3) Chakana va Korporativ biznes yo‘nalishi bo‘yicha bank daromadlarining oshishi.

Moliyalashtirish manbasi Yuridik shaxs bilan imzolangan Bosh kelishuvga asosan ushbu mahsulot doirasida bank mijozining depozit mablag‘lari hamda bank tomonidan muddatiga mutanosib ravishda jalb qilingan xorijiy valyutadagi depozitlar hisobidan.

Shuningdek, tadqiqotimiz davomida yana bir yangilik “Buy-Back” bank mahsulotini ishlab chiqdik.

Mijozga qo‘yilgan talablar quyidagilardan iborat:

1) Qarz oluvchi shartnoma tuzilish vaqtida 18 yoshdan va 60 yoshgacha bo‘lgan doimiy yashash joyiga ega bo‘lgan O‘zbekiston Respublikasi fuqarolari;

2) Qarzdor kredit olish davrida joriy muddati o‘tgan kredit qarzdorliklari, qarzdor tomonidan avval olgan va so‘ndirilgan kreditlari bo‘yicha muddati 60 kundan kechikkan holati bo‘lmasligi lozim;

Mahsulotdan foydalanishdagi talabi ham mavjud bo‘lib u hamkor yuridik shaxslar uchun quyidagi talablarni qo‘yadi:

1) “Buy-back” kredit mahsuloti bo‘yicha hamkor yuridik shaxsning asosiy hisob-raqami “Turonbank” ATB da ochilgan bo‘lishi;

2) “Buy-back” kredit mahsuloti bo‘yicha hamkor yuridik shaxs bilan, kredit ajratish va ushbu kredit muammoga aylangan taqdirda kredit hisobidan sotib olingan mahsulotni qaytib sotib olish shartlari bayon etilgan bosh kelishuv imzolanadi (alohida shartlarda bank komissiyasi ham belgilanishi mumkin);

8-jadval

“Turonbank” ATB tomonidan o‘zini o‘zi band qilgan jismoniy shaxslarga mototransport vositalarini sotib olish uchun “Buy-Back” nomli mikrokredit berish mahsuloti¹⁸

Maqsadli auditoriya (segmentlar):	O‘zini o‘zi band qilgan jismoniy shaxslar;
Foiz stavkasi	Yillik 16 %;
Kredit summasi	60 000 000,0 so‘mgacha;
Amal qilish muddati	36 oy;
Boshlang‘ich badal	10%;
Imtiyozli davri	Mayjud emas.
Garov ta’minoti	1) Kredit evaziga sotib olinayotgan mototransport vositasi; 2) Sug‘urta polisi;
Foizlarni hisoblash usuli	Annuitet va differinsial;
Mahsulotni ro‘yxatdan o‘tkazish / operatsiyani bajarish vaqtiga qo‘yiladigan talablar	3 bank ish kuni;
11. Mijoz identifikatori talablari	Kredit front ofisi (CFO) ABS “CBS”;
Mijozni aniqlash talablari	KFO dasturida avtomatik skoringdan o‘tkazilgan holda;
Mahsulot valyutasi	Milliy valyuta;
1) Mahsulot bo‘yicha mayjud xatarlar: Mahsulot bo‘yicha NPL maksimal chegarasi – 3 foiz;	
2) Mahsulot bo‘yicha mayjud xatarlar bartaraf etish yuzasidan ko‘riladigan choralar: Kredit ajratish amaliyotini vaqtinchalik cheklash;	
2) Mahsulot bo‘yicha mayjud xatarlar bartaraf etish yuzasidan ko‘riladigan choralar: Kredit muammoga aylanib undiruv garovga qaratilgan taqdirda sotilgan tovar hamkor yuridik shaxs tomonidan qaytib sotib olinadi va kredit bo‘yicha qarzdorlik hamkor tomonidan qoplanadi; Ajratilgan kreditlar chuqur tahlil qilinib, ularni sog‘lomlashtirish hamda keyinchalik muammoga aylanmasligini oldini olish bo‘yicha chora-tadbir ishlab chiqish;	
3) Asosiy qarz va hisoblangan foizlar bo‘yicha muddati o‘tgan qarz bo‘lsa: Muddati kechiktirilgan asosiy qarz miqdoriga kredit siyosatidan kelib chiqib oshirilgan foiz stavkasi qo‘llaniladi;	
Kerakli hujjatlar:	
1) Mahsulot bo‘yicha qaror qabul qilish uchun	Hujjat shakli
Bank mahsulotlari qo‘mitasi;	
2) Operatsiyani rasmiylashtirish uchun	Shartnoma shakli
	Yopiq;
3) Bank mahsuloti pasportiga ilovalar ro‘yxati - Ariza; - Kredit shartnomasi;	

Kredit ajratiladigan jismoniy shahslar uchun qo‘yiladigan talablar:

1) Bosh bank bilan Bosh kelishuv imzolagan yurdik shaxslardan shartnoma olib kelishi.

Ushbu bank mahsuloti tadqiqotimiz mahsuli bo‘lib uning qo‘llanilishi natijadasida korporativ mijozlar tomonidan ishlab chiqarilgan transport vositalarini sotish rag‘batlantirilib ularning daromadini ortishiga va mijozlar uchun transport vositalarini hech qanday muammolarsiz sotib olish imkoniyatini yaratdi.

¹⁸ Muallif hisob-kitoblari (www.turonbank.uz ma’lumotlari asosida tayorlandi).

Dissertatsiyaning “**Korporativ mijozlarga ko‘rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini takomillashtirish yo‘llari**” deb nomlangan uchinchi bobida korporativ mijozlarga ko‘rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini shakllantirishdagi muammolar va ularning yechimlari, mamlakatimizda korporativ mijozlarga ko‘rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini takomillashtirish imkoniyatlari keltirilgan.

Korporativ segmenti boyicha, korporativ banking e‘tiborini mijozning to‘liq hamyonini (aylanmasini) boyitishga, korporativ segment vositalaridan chakana, kichik va o‘rta bizneslarni moliyalashtirish mexanizmi sifatida foydalanishga qaratish. Korporativ mijozlarga xizmat ko‘rsatishda innovatsiyalarni rivojlantirishning asosiy muammosi korporativ mijozlarning yetarli darajada xabardor emasligi, axborot texnologiyalarining yetarli darajada rivojlanmaganligi bo‘lib qolmoqda. Bank kredit mahsulotlarining rivojlanishini sekinlashtiradigan salbiy omillar qatoriga quyidagilar kiradi:

iqtisodiy muammolar, bozorning axborot ochiqligini oshirish muammolari qo‘shimcha ofislarda qoniqarli xizmat ko‘rsatish sifati emas;

bank innovatsiyalari va ularni taqdim etish texnologiyalarini rivojlantirish sohasidagi muammolar;

iqtisodiyotni raqamlashtirishning rivojlanish darajasi yetarli emas.

9-jadval

Korporativ mijozlar uchun innovatsion bank xizmatlarini shakllantirish bilan bog‘liq muammolar¹⁹

Muammolar	Izoh
Mijozlarning ehtiyojlarini tushunishning yetishmasligi	korporativ mijozlar yangi xizmatlarni ishlab chiqishda banklar tomonidan har doim ham hisobga olinmaydigan noyob va o‘ziga xos talablarga ega bo‘lishi mumkin.
Yangi texnologiyalarni integratsiyalashning murakkabligi	innovatsion yechimlarni amalga oshirish IT infratuzilmasida katta kuch talab qiladi, bu qimmat va vaqtini talab qiladigan jarayon bo‘lishi mumkin.
Tartibga solish cheklovlari	bank ko‘plab tartibga solish talablariga javob berishi kerak, bu esa yangi xizmatlarni ishlab chiqish va amalga oshirish jarayonini sekinlashtirishi mumkin.
Bozor raqobati	bank sektorining yuqori raqobatbardoshligi moliya institutlarini tezda moslashishga va noyob xizmatlarni taklif qilishga majbur qiladi, bu esa innovatsion jarayonlarga bosim o‘tkazadi.
Xavfsizlik xatarlari	innovatsion xizmatlar ko‘pincha kiber tahdidlar va ma’lumotlarning buzilishi kabi yangi xavflarni o‘z ichiga oladi, bu esa qo‘shimcha himoya choralarini talab qiladi.
Bozor muhitining o‘zgarishi	iqtisodiy sharoitlar, qonunchilikdagi o‘zgarishlar yoki yangi texnologiyalar korporativ mijozlarning ehtiyojlarini tezda o‘zgartirishi mumkin.
Xodimlarni o‘qitish zarurati	yangi xizmatlarni joriy etish bank xodimlaridan yangi mahsulotlar va texnologiyalar bo‘yicha bilimlarni talab qiladi, bu esa o‘qitish uchun katta vaqt va resurslarni talab qilishi mumkin.
Yangi xizmatlarning samaradorligini baholash	innovatsiyalarning muvaffaqiyatini o‘lchash yoki uning biznes mijozlariga ta’sirini tushunish har doim ham oson emas.

Bugungi kunda nafaqat mijozlarga xizmat ko‘rsatishning mavjud muammolari nuqtai nazaridan, balki bunday munosabatlarning milly va xorijiy tajribalarini o‘rganish doirasida ko‘rib chiqilgan bir qator sabablarga ko‘ra iqtisodiyotning ishlab chiqarish sektorini yetarli darajada moliyalashtirishning global muammosiga duch keladi. Ushbu jarayonda tijorat banklari va korporativ mijozlar o‘rtasidagi zamonaviy munosabatlar bilan bog‘liq keng ko‘lamli muammolarni ko‘rib chiqish zarur, masalan: mijozlar korxonalarining noto‘g‘ri hisoboti; bank o‘z mijozlariga xizmat ko‘rsatish shartlarini to‘liq oshkor qilmasligi;

¹⁹ Muallif ishlanmasi

muzokaralar paytida tomonlarning tushunmovchiligi; bitim tuzishda mijoz tomonidan muhim ma'lumotlarni qasddan sukut saqlashi; yuqori foizlar; qaytarilmaslik; kapital etishmovchiligi va boshqalarni misol qilishimiz mumkin.

Shunday qilib, zamonaviy sharoitda korporativ mijozlarning kreditga layoqatliligini baholashning dolzarb muammosi moliyaviy holat koeffitsiyentlarining mezon qiymatlari tizimini ishlab chiqishdir, chunki sohaga mansubligi sababli ko'plab qiymatlar mavjud va ilmiy adabiyotlarda mavjud bo'lgan moliyaviy koeffitsiyentlarning me'yoriy qiymatlari xo'jalik yurituvchi subyektlar faoliyatining tarmoq xususiyatlari va o'ziga xos xususiyatlari hisobga olinmaydi. Shuni ham ta'kidlaymizki, bank amaliyoti kreditga layoqatni baholash jarayonini uslubiy va axborot bilan ta'minlashning yetarli emasligi bilan ajralib turadi. Bank sektori mijozlarining katta auditoriyasiga ega bo'lishi ularga ushbu mijozlarni muayyan segmentlarga ajratish va ularning ehtiyojlarini qondiruvchi yechimlarni taklif qilish imkonini beradi. Barcha harakatlar bank mijozlariga moliyaviy xizmatlar bilan bir qatorda, ularning kundalik hayotidagi turli muammolarni hal qilishga yordam beradigan moliyaga yaqin bo'lgan xizmatlar to'plamini ham taklif qilishga qaratilgan bo'ladi. Quyidagi yo'nalishlar banklar tomonidan taqdim etilayotgan xizmatlar sifatini yaxshilashga, korporativ mijozlar bilan uzoq muddatli munosabatlarni mustahkamlashga yordam beradi.

1. Mijoz biznesining o'ziga xos xususiyatlarini hisobga olgan holda individual moliyaviy mahsulotlar va yechimlarni ishlab chiqish hamda korporativ mijozlarning ehtiyojlari va afzalliklarini tushunish uchun ma'lumotlar tahlilidan foydalanish.

2. Xizmatlardan foydalanishni osonlashtirish uchun mobil va onlayn bank platformalarini joriy etish va jarayonlarni avtomatlashtirish, shu jumladan hisobot va ish oqimini yaratish.

3. Yangi texnologiyalarni (masalan, blokcheyn, sun'iy intellekt) bank xizmatlariga integratsiya qilish uchun FinTech kompaniyalari bilan hamkorlik qilish hamda kraufdfunding yoki P2P kreditlash kabi yangi moliyalashtirish shakllarini taklif qilish.

4. Mijozlarga xizmat ko'rsatish va maslahat berish darajasini oshirish uchun bank xodimlarini o'qitish, shuningdek, mijozlarga qulaylik yaratish uchun ko'p kanalli aloqa tizimlarini yaratish (telefon, chat, elektron pochta).

5. Ekologik mas'uliyatli kompaniyalar uchun "yashil" moliyaviy mahsulotlarni taklif qilish va barqaror biznes - ijtimoiy mas'uliyatli investitsiyalar bo'yicha maslahat berish.

6. Mijoz biznesining moliyaviy ko'rsatkichlari va xatarlarini tahlil qilish uchun vositalarni taqdim etishni yanada samarali rejalashtirish uchun bashoratli modellarni ishlab chiqish.

7. Zamonaviy xavfsizlik tizimlarini (ko'p faktorli autentifikatsiya, shifrlash) joriy etish orqali ma'lumotlarni himoya qilish darajasini oshirish hamda mijozning o'zgaruvchan biznes ehtiyojlariga qarab moslashuvchan kredit shartlarini ishlab chiqish.

8. Korporativ mijozlar oldida bankning obro'sini oshirishi mumkin bo'lgan ijtimoiy javobgarlik amaliyotini (masalan, barqarorlikni qo'llab-quvvatlash) amalga oshirish. Mavjud mijozlarga biznes ehtiyojlarini asosida qo'shimcha xizmatlar taklif qilish uchun o'zaro savdo strategiyalarini ishlab chiqish. Taklif etilayotgan xizmatlar doirasini kengaytirish uchun boshqa kompaniyalar bilan hamkorlik qilish (masalan, konsalting kompaniyalari bilan hamkorlik qilish).

9. Korporativ mijozlar xatarlarni minimallashtirish, 24/7 to'lovlar va ularni taqdim etishning tezkor xizmati, real vaqt rejimida xorijiy moliya bozorlarida operatsiyalarni amalga oshirish imkoniyati va axborot ta'minotining murakkabligiga muhtoj.

XULOSA

Korporativ mijozlarga ko'rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini takomillashtirish zamonaviy moliya bozorida banklarning raqobatbardoshligini oshirishning asosiy omili hisoblanadi. Tez o'zgaruvchan iqtisodiy muhit va mijozlarning ortib borayotgan talablar bilan banklar yangi texnologiyalarni faol ravishda joriy etishlari va o'z xizmatlarini korporativ sektorning ehtiyojlariga moslashtirishlari kerak.

1. O'zbekiston bank tizimida korporativ-yuridik mijozlar segmenti nafaqat tijorat banklari faoliyatining asosiy daromad manbalaridan biri, balki real sektor korxonalarini moliyalashtirish, qo'shimcha qiymat yaratish va iqtisodiyot barqarorligini ta'minlashning strategik omili hisoblanadi.

2. Bank mahsulotlari va xizmatlariga kirishni osonlashtirish uchun onlayn platformalar va mobil ilovalarni joriy etish, bu esa mijozlarga istalgan vaqtida va istalgan joyda moliyaviy boshqaruvni amalga oshirish imkonini beradi hamda har bir mijoz biznesining o'ziga xos xususiyatlarini, ularning ehtiyojlari va afzalliklarini hisobga oladigan individual takliflarni yaratish uchun ma'lumotlar tahlilidan foydalanish lozim.

3. Operatsiyalarni avtomatlashtirish orqali ichki jarayonlarni optimallashtirish dasturlarni qayta ishlash vaqtini qisqartiradi va xizmat samaradorligini oshiradi, shuningdek, buxgalteriya dasturlari, CRM tizimlari va boshqa biznes yechimlari bilan integratsiyani o'z ichiga olgan moliyaviy xizmatlar ekotizimini ishlab chiqish zarur.

4. Kiberxavfsizlik va mijozlar ma'lumotlarini himoya qilishga alohida e'tibor berish, bu bankka bo'lgan ishonchning muhim jihatni bo'lib, unda xodimlarni yangi texnologiyalar bilan ishlash ko'nikmalariga o'rgatish va bank bilan ijobiy tajriba yaratish uchun mijozlarga xizmat ko'rsatish darajasini oshirish maqsadga muvofiq.

5. Bank innovatsiyalari korporativ mijozlarga bank xizmatlarini rivojlantirishga sezilarli ta'sir ko'rsatadi. Bank innovatsiyalarini rivojlantirish firibgarliklardan himoya qilish, raqobatni rivojlantirish, korporativ mijozlarning ehtiyojlarini hisobga olgan holda bankning mahsulot va xizmatlarini rivojlantirishga qaratilgan bo'lishi lozim. Aytish kerakki, yangi bank mahsulot va xizmatlarini qabul qilish tezligi bo'yicha korporativ mijozlarning bir nechta guruhlari mavjud. Ba'zilar yangi mahsulotni bank bozoriga kiritilgandan so'ng darhol qabul qilishga tayyor, boshqalari esa o'z tanlovlari ko'proq konservativdir.

6. Tijorat banklarining korporativ mijozlariga xizmat ko'rsatishda bank innovatsiyalarining roli tahlil qilinib bank innovatsiyalarini takomillashtirish jarayoniga mamlakatimiz raqamli iqtisodiyotining rivojlanish darajasi ta'sir ko'rsatayotgani muhim ahamiyat kasb etadi. Bank innovatsiyalarining rivojlanishi bank bozorining yangi tashkiliy modellarini yaratishga, raqamli iqtisodiyot sharoitida korporativ mijozlarga xizmat ko'rsatishda bank texnologiyalarining sifati va mavjudligini oshirishga qodir bo'lishi zarur.

7. Korporativ mijozlarning likvidlik muammolarini kamaytiruvchi "Bill-discounting" mahsuloti debtorlik qarzlarini o'z vaqtida bartaraf etish, pul oqimini barqarorlashtirish hamda bankning komissiya daromadlarini oshirish imkoniyatini yaratadi.

8. Dissertatsiya ishining natijalari asosida korporativ bank xizmatlari bozorini yanada takomillashtirish, xizmatlarni to'liq raqamlashtirish, risklarni prognozlashning intellektual tizimlarini joriy etish, mijozlar segmentatsiyasiga asoslangan innovatsion mahsulotlarni yaratish banklar uchun strategik ustunlik berishi ilmiy jihatdan asoslab berildi.

НАУЧНЫЙ СОВЕТ DSC.03/30.12.2019.I.17.01 ПО ПРИСУЖДЕНИЮ
УЧЕНЫХ СТЕПЕНЕЙ ПРИ ТАШКЕНТСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ
ЭКОНОМИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ
ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ТУЛАЕВ САФАРМУРОД БОЙМУХАММАД УГЛИ

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ
УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ**

08.00.07 – “Финансы, денежное обращение и кредит”

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации доктора философии (Doctor of Philosophy) по экономическим

Ташкент – 2025

Тема диссертации доктора философии (Doctor of Philosophy) зарегистрирована под номером B2024.2.PhD/Iqt4135 в Высшей аттестационной комиссии.

Диссертация выполнена в Ташкентском государственном экономическом университете.

Автореферат диссертации размещен на трех языках (узбекский, русский, английский (резюме)) на сайте Научного совета (www.tsue.uz) и на информационно-образовательном портале “Ziyouz” (www.ziyouz.uz).

Научный руководитель:

Рустамов Максуд Суванкулович
доктор экономических наук, профессор

Официальные оппоненты:

Джумаев Нодир Хосиятович
доктор экономических наук, профессор

Обламурадов Нарзулла Наимович
доктор экономических наук, профессор.

Ведущая организация:

Банковско-финансовая академия
Республики Узбекистан

Защита диссертации состоится на заседании Ученого совета Ташкентского государственного экономического университета под номером DSc.03/30.12.2019.I.17.01 от « » 2025 года в . (Адрес: 100000, г. Ташкент, проспект Амира Темура, 60А. Тел.: (99871) 234-53-34; факс: (99871) 234-46-26; e-mail: ilmiykengash@tsue.uz).

С диссертацией можно ознакомиться в Информационно-ресурсном центре Ташкентского государственного экономического университета (регистрационный номер). Адрес: 100000, г. Ташкент, проспект Амира Темура, 60А. Тел.: (99871) 234-53-34. kutubxona@tsue.uz

Автореферат диссертации разослан « » 2025 года.
(протокол реестра № от « » 2025 года).

Т.З. Тешабаев

Председатель Научного совета по присуждению ученых степеней, доктор экономических наук, профессор

Ж.Х.Атаниязов

Ученый секретарь Научного совета по присуждению ученых степеней, доктор экономических наук, профессор

И.Н. Кузиев

Председатель научного семинара при Научном совете по присуждению ученых степеней, доктор экономических наук, профессор

ВВЕДЕНИЕ (аннотация диссертации доктора философии (PhD))

Актуальность и востребованность темы диссертации. В мировой практике уделяется внимание развитию инновационных банковских услуг, предоставляемых банками корпоративным клиентам. Также важнейшим аспектом развития банковской системы для корпоративных клиентов является цифровизация экономики. В рамках этого процесса банки предоставляют корпоративным клиентам разнообразные новые банковские продукты и услуги. JPMorgan Chase & Co., один из ведущих коммерческих банков, работающих в различных регионах мира, «располагает активами более 35 трлн долларов США и выделил 2,8 трлн долларов США в виде кредитов частным и институциональным клиентам по всему миру в 2024 году. Банк способствует своевременной продаже товаров и услуг по всему миру, ежедневно переводя более 10 трлн долларов США средств корпоративных клиентов в более чем 120 валютах и более чем в 160 странах»²⁰. Тот факт, что услуги, предоставляемые корпоративным клиентам, способны обеспечить банку стабильный и растущий доход в любых экономических условиях, свидетельствует о важности развития этой отрасли для банковской системы и государства.

В мировой практике банки и международные организации, а также ведущие ученые в данной области проводят научные исследования, посвященные развитию, эволюции, современному состоянию, организационным проблемам и путям их устранения, повышению эффективности банковского обслуживания, предоставляемого коммерческими банками корпоративным клиентам. В частности, в международной практике особое внимание уделяется вопросам расширения спектра банковских продуктов и услуг, предоставляемых корпоративным клиентам, повышения их качества, оптимизации их реализации, корректной оценки факторов, на них влияющих, а также повышению рентабельности коммерческих банков по продуктам и услугам, предоставляемым корпоративным клиентам. В частности, исходя из стратегий и целей коммерческих банков в развитии данного направления, актуальными на сегодняшний день остаются такие вопросы, как оптимизация предоставления банковских услуг корпоративным клиентам, организация системы инновационных услуг, стандартизация услуг, расширение сферы цифровых банковских услуг.

В Узбекистане сегодня кардинально реформированы инновационные банковские продукты и услуги, предоставляемые коммерческими банками корпоративным клиентам, в частности, по сравнению с предыдущими годами рынок этих банковских услуг получил развитие, наблюдаются изменения в предоставлении универсальных банковских услуг. Однако, несмотря на это, сохраняются некоторые проблемы в практике совершенствования банковских услуг и их реализации. Среди них: ограниченная скорость рассмотрения заявок на кредиты и принятия решений о их выдаче,

²⁰ <https://www.jpmorganchase.com/ir/annual-report/2024/ar-ceo-letters>

отсутствие современных подходов к установлению отношений сотрудничества с корпоративными клиентами, низкий уровень безопасности, бесперебойности и надежности платежных систем по сравнению с развитыми странами и др. Перед коммерческими банками нашей республики поставлены задачи «изучения передового международного опыта банковской деятельности и внедрения новых видов банковских услуг и продуктов, разработки и продвижения инновационных продуктов для безналичных платежей, включая бесконтактные и мобильные технологии»²¹. Это, в свою очередь, показывает, что данная тема является одной из самых актуальных на сегодняшний день.

Постановление Президента Республики Узбекистан № ПУ-60 от 28 января 2022 года «О Стратегии развития нового Узбекистана на 2022-2026 годы», № ПУ-6079 от 5 октября 2020 года «О мерах по утверждению стратегии «Цифровой Узбекистан – 2030» и ее эффективной реализации», № ПУ-5992 от 12 мая 2020 года «О Стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020-2025 годы», № ПУ-3270 от 12 сентября 2017 года «О мерах по дальнейшему развитию и повышению устойчивости банковской системы республики» и другие нормативные документы, исходя из поставленных задач. Актуальность темы диссертации определяется изучением зарубежного опыта и востребованности местных банковских услуг, изучением существующих проблем в сфере, поиском решений на основе современных требований, выявлением направлений совершенствования инновационных услуг.

Соответствие исследования приоритетным направлениям развития науки и технологий республики. Диссертационная работа выполнена в соответствии с приоритетным направлением развития науки и технологий республики I. «Духовно-нравственное и культурное развитие демократического и правового общества, формирование инновационной экономики».

Степень изученности проблемы. В ходе исследования был изучен ряд научной литературы по теме, а также труды отечественных и зарубежных учёных.

Основные вопросы теоретических исследований состояния и отдельных проблем банковского обслуживания корпоративных клиентов в банках были исследованы в трудах зарубежных учёных, таких как Ю. Корчагин, И. Лаврушин, Ю. Юшко, Г. Белоглазова, А. Тавасиева, С. Галиская, А. Иванов, П. Роуз, Дж. Синки, В. Хабаров, Н. Попова²².

²¹ Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 23 мартағи ПҚ-3620 сонли «Банк хизматлари оммаболигини ошириш бўйича кўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги қарори.

²² Ю.А.Корчагин «Деньги, кредит, банки» М: «Феникс» 2006 г 312 с; И.О.Лаврушин «Банковское дело:розничный бизнес» М: «Кнорус» 2010 г. 762 с; Джозеф Синки «Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг» М: Альпина Паблишер 2019 г. 1018 с; Питер С Роуз «Банковский менеджмент» М: Дело 1997 г. 762 с; А.Н.Иванов «Банковские услуги: зарубежный и российский опыт» Москва «Ф и С» 2002 г. 176 с; С.В.Галицкая «Деньги, кредит, банки». Полный курс. Москва изд. «Эксмо» 2008 г 336 с.; А.М.Тавасиева «Дополнительные операции для клиентов» Москва «Ф и С» 2005 г. 416 с; Г.Н.Белоглазовой, Л.П.Крошвецкой «Банковское дело» Учебник для вузов 2-е издание П: 2008 г 400 с; Корпоративные финансы: теория, методы и модели управления: учеб-метод. пособие / Ю.И.Юшко. - Минск:

Научные и практические аспекты существующих проблем в данной области исследовали отечественные экономисты Ш.Абдуллаева, Т.Коралиев, А.Омонов, Ф.Мирзаев, О.Аликориев, Д.Рахмонов, Э.Хошимов, З.Мамадиев, О.Ортиков, И.Куллиев, К.Наврузова²³. Несмотря на то, что тема банковских услуг изучалась многими экономистами, услуги, предоставляемые банками корпоративным клиентам, не были глубоко изучены как самостоятельная тема.

Отсутствие полноценного комплексного научного исследования и анализа по данной теме служит основанием для выбора темы диссертации в качестве темы научного исследования, постановки ее целей и задач.

Связь темы диссертации с планами научно-исследовательской работы высшего образовательного учреждения, где выполнена диссертация. Диссертационная работа выполнена в рамках стратегических направлений научно-исследовательского плана Ташкентского государственного экономического университета по теме «Научные основы координации финансовой, банковской и учетной систем в условиях модернизации экономики».

Целью исследования является изучение современного состояния банковских услуг, предоставляемых коммерческими банками корпоративным клиентам, и разработка предложений и практических рекомендаций по их совершенствованию.

Цели исследования следующие:

Изучить понятие, виды и классификацию корпоративных клиентов, а также научно-теоретические взгляды на банковские услуги;

Изучить пути формирования инновационных банковских услуг, предоставляемых коммерческими банками корпоративным клиентам;

Разработать инновационные комплексные подходы к созданию новых банковских продуктов и услуг для корпоративных клиентов;

Раскрыть принципы порядка обслуживания корпоративных клиентов в коммерческих банках;

Провести анализ деятельности по обслуживанию корпоративных клиентов в коммерческих банках Республики Узбекистан и сделать соответствующие выводы;

Научно обосновать проблемы, связанные с формированием инновационных банковских услуг, предоставляемых корпоративным

“ФУАинформ”, 2006. - 575 с.; В.И.Хабаров, Н.Ю.Попова «Банковский маркетинг» Московская финансово-промышленная академия 2005 г 15-23 с.; Ш.З.Закиров. Развитие рынка банковских розничных услуг: дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Сам. гос. эконом., ун-т - Самара, 2008. - 185 с.,

²³Ш.З.Абдуллаева Банк иши. Дарслик. Т: «IQTISOD-MOLIYA», 2021 й. 535-540 б.; А.А Омонов., М.Т. Коралиев Банкларда бухгалтерия ҳисоби Т. «IQTISOD-MOLIYA», 2014 й 118 б; Ф.И.Мирзаев Банклараро ракобат: моҳияти, шаклланиши ва ривожланиш босқичлари Монография Т: «MOLIYA», 2008 й. 68-87; О.Аликориев Тижорат банкларида молиявий хизмат турларини ривожлан-тириш йўналишлари мавзусидаги диссертация. Тошкент 2011 й. 55- 56 б.; Д.А.Рахмонов, Э.А.Хошимов, Э.Д.Алимардонов, Г.А.Бекмуродова, З.Т. Мамадиев Молиявий глобаллашув шароитида масоғавий банк хизматларининг ривожланиши: назария ва амалиёт. Монография. Т.: «IQTISODIYOT», 2018 й., 49-60 б; О.А.Ортиков, И.Я.Куллиев Банк менежменти ва маркетинги Ўқув кўлланма Т: «IQTISOD-MOLIYA», 2017 й. 100-117 б.; К.Н.Наврӯзова, О.А.Ортиков Нақд пулсиз ҳисоб китоблар ва тўлов тизими Т: «Чўлпон», 2014 й

клиентам, и пути их решения;

Совершенствовать и научно обосновывать инновационные банковские услуги, предоставляемые корпоративным клиентам в нашей стране.

Объект исследования. Практика предоставления услуг корпоративным клиентам коммерческими банками, действующими в Узбекистане, в частности АКБ «Турон Банк».

Предмет исследования. Финансовые отношения, возникающие в процессе предоставления банковских услуг корпоративным клиентам коммерческими банками.

Методы исследования. В работе использованы логико-структурный анализ, группировка, обобщение, сравнение, сравнительно-структурный анализ, индукция и дедукция, экономико-статистический и другие методы.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

Коммерческим банкам предлагается увеличить доходность банков на 3–5% за счет предоставления крупных клиентов новых инновационных банковских продуктов, таких как «Корпоративное серебро», «Корпоративное золото» и «Корпоративная платина»;

Предлагается сократить объем проблемных кредитов (NPL) на 5–10% за счет предоставления корпоративным клиентам банковской услуги «Выкуп»;

Предлагается повысить качество банковских услуг на 10% за счет развития банковского продукта «Учет векселей» для корпоративных клиентов;

Предлагается сократить проблему неплатежей корпоративных клиентов на 5–8% за счет формирования электронных платежных поручений и их передачи кредиторам.

Практические результаты исследования:

Изучены этапы развития и становления правовых основ банковского обслуживания корпоративных клиентов в банковской системе Республики Узбекистан, выявлены особенности каждого этапа;

Доказано, что стандартизация и автоматизация услуг, предоставляемых корпоративным клиентам в коммерческих банках, способствуют расширению круга клиентов банка.

Достоверность результатов исследования. Она определяется изучением научно-теоретических взглядов зарубежных и отечественных экономистов по вопросам предоставления банковских услуг корпоративным клиентам и их совершенствования, изучением и обобщением научных исследований в данной области зарубежных стран и иностранных компаний, результатов экспертных оценок, анализом данных Национального статистического агентства Республики Узбекистан, Центрального банка Республики Узбекистан, коммерческих банков, а также другой практической информации.

Научно-практическая значимость результатов исследования.

Научная значимость результатов исследования обусловлена тем, что разработанные в диссертации научно-теоретические выводы, предложения и практические рекомендации могут быть использованы при проведении

специальных научных исследований по внедрению и развитию новых видов банковских услуг в деятельности коммерческих банков республики.

Практическая значимость результатов исследования заключается в разработке комплексного комплекса мер, направленных на дальнейшее развитие практики банковского обслуживания корпоративных клиентов в нашей республике, а также реализация Постановления Президента Республики Узбекистан от 23 марта 2018 года №ПП-3620 «О дополнительных мерах по повышению популярности банковских услуг» и Указа №ПУ-5992 «О Стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020-2025 годы» в рамках проводимых коммерческими банками реформ, в том числе изучение передового международного опыта и внедрение новых видов банковских услуг и продуктов, создание и развитие удобных платежных сервисов, разработка и продвижение инновационных продуктов для безналичных платежей, в том числе бесконтактных и мобильных технологий, оказание населению и субъектам предпринимательства соответствующих услуг в повышении популярности банковских услуг. Это обусловлено тем, что оно в определенной степени служит развитию мер, направленных на выполнение поставленных задач, таких как удовлетворение спроса на основные банковские услуги малообеспеченного слоя населения.

Внедрение результатов научных исследований. На основе полученных научных результатов по совершенствованию инновационных банковских услуг, предоставляемых корпоративным клиентам:

Предложение об увеличении доходов банка на 3-5 процентов за счет предоставления финансово крупным клиентам коммерческих банков новых инновационных банковских продуктов, таких как «Корпоративное серебро», «Корпоративное золото» и «Корпоративная платина», было учтено при разработке стратегии развития АКБ «Турон банк» на 2023-2027 годы (справка № 21/02-256 АКБ «Турон банк» от 24 сентября 2024 года). В результате это позволило банку увеличить количество предоставляемых услуг корпоративным клиентам и повысить качество обслуживания. Также за первые 6 месяцев 2023 года количество корпоративных клиентов составило 315 (8286,76 млрд сумов), а за первые 6 месяцев 2024 года – 416 (8286,76 млрд сумов). Достигнуто;

Предложение о сокращении объема проблемных кредитов (NPL) на 5-10 процентов путем предоставления корпоративным клиентам банковской услуги «Buy-back» было учтено в стратегии развития АКБ «Турон банк» на 2023-2027 годы (справка № 21/02-256 АКБ «Турон банк» от 24 сентября 2024 года). В результате была стимулирована продажа транспортных средств, произведенных корпоративными клиентами, что увеличило их доходы и создало возможность для клиентов приобретать автомобили без проблем;

Предложение о повышении качества банковских услуг на 10 процентов путем развития банковского продукта «Bill-discounting» для корпоративных клиентов было учтено в стратегии развития АКБ «Турон банк» на 2023-2027 годы (справка № 21/02-256 АКБ «Турон банк» от 24 сентября 2024 года). В

результате это привело к увеличению денежного потока по всем корпоративным клиентам и своевременному погашению дебиторской задолженности. Итоговый денежный поток корпоративных клиентов за 8 месяцев 2024 года составил 15 855,7 млрд сумов;

Предложение о снижении проблемы неплатежей корпоративных клиентов банка на 5-8% путем формирования электронных платежных заявок и их передачи кредиторам было учтено при разработке стратегии развития АКБ «Турон Банк» на 2023-2027 годы (справка № 21/02-256 АКБ «Турон Банк» от 24 сентября 2024 года). В результате это способствовало увеличению количества корпоративных клиентов банка и более эффективному использованию их рабочего времени, а также снижению проблемы взаимных неплатежей.

Апробация результатов исследования. Результаты исследования были представлены и одобрены в виде докладов на 4 научно-практических конференциях, в том числе на 2 республиканских и 2 международных.

Публикация результатов исследования. По теме диссертации опубликовано 8 научных работ, в том числе 4 научные статьи в научных изданиях, рекомендованных к публикации в качестве основных научных результатов докторских диссертаций ВАК Республики Узбекистан, из которых 3 опубликованы в республиканских и 1 – в зарубежных журналах.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. Объем диссертации составляет 131 страницу.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

Во введении обосновывается актуальность и значимость темы диссертации, раскрываются цель и основные задачи, объект и предмет исследования, указывается его соответствие приоритетным направлениям развития науки и техники в республике, описывается его научная новизна и практические результаты, освещается научно-практическая значимость полученных результатов, приводятся сведения о внедрении результатов исследования в практику, опубликованных работах и структура диссертации.

Первая глава диссертации, озаглавленная «**Экономическая сущность и теоретические основы инновационных банковских услуг, предоставляемых корпоративным клиентам**», раскрывает понятие, виды и классификацию корпоративных клиентов, а также научно-теоретические взгляды на банковские услуги, способы формирования инновационных банковских услуг, предоставляемых коммерческими банками корпоративным клиентам, инновационные комплексные подходы к созданию новых банковских продуктов и услуг для корпоративных клиентов.

В настоящее время инновации в сфере привлечения корпоративных клиентов существенно влияют на развитие банковских услуг. Цифровые технологии в банковском обслуживании позволяют банкам создавать уникальные банковские инновации для больших групп корпоративных клиентов одновременно. При достижении высокого уровня обслуживания

корпоративный клиент может отдать свой выбор конкретному банку и стать его постоянным клиентом. Это даёт ряд преимуществ как банку, так и корпоративному клиенту. Создание системы продажи банковских услуг требует теоретических исследований рынка услуг и возможностей капитала, основных тенденций развития национальных экономических систем и потенциальных потребностей клиентов. Также важнейшим аспектом развития банковской системы для корпоративных клиентов является цифровизация экономики. В рамках этого процесса банки предоставляют корпоративным клиентам разнообразные новые банковские продукты и услуги. Изучая опыт Всемирного банка и развитие банковских услуг, отечественные и зарубежные учёные уделяют большое внимание определению основных терминов и понятий, используемых в международной и отечественной банковской практике.

В частности, Н. Корсунова отметила, что «банк и его корпоративные клиенты являются самостоятельными субъектами экономических отношений, каждый из которых сталкивается с определенным рядом проблем. С одной стороны, банк сталкивается в своей деятельности с такими проблемами, как мошенничество, недобросовестные клиенты, потеря денежных средств, высокая конкуренция, риск неисполнения заемщиком кредитных обязательств. Выявление проблем, связанных с предоставлением банковских услуг, имеет большое значение для организации эффективного обслуживания корпоративных клиентов банка»²⁴.

Таблица 1
Иновационные комплексные подходы к созданию новых банковских услуг для корпоративных клиентов²⁵

Подходы к созданию новых банковских услуг	Структурное строение
Исследование потребностей клиентов	Проведение опросов существующих и потенциальных клиентов для выявления их потребностей и сбора имеющихся данных о поведении клиентов, транзакциях и предпочтениях.
Конкурентный анализ	Выявление услуг конкурентов, их сильных и слабых сторон, а также текущих тенденций в банковской отрасли и анализ влияния технологий на финансы (например, финтех).
Метод бенчмаркинга	Постоянный поиск новых идей и их последующее практическое применение. В процессе применения данного метода сравниваются показатели деятельности вашего банка с конкурентами, а также изучается передовой опыт создания новых банковских услуг для корпоративных клиентов.
Внедрение технологий	Анализ больших объемов данных для прогнозирования потребностей клиентов и изучение применения блокчейн-технологий для повышения безопасности и прозрачности транзакций.
Комплексная оптимизация от управления банковскими кредитными услугами до банковского бизнеса	Создание новых банковских услуг для корпоративных клиентов предполагает частичную оптимизацию бизнес-идей путем объединения их разработки, внедрения на банковский рынок и развития для банков. При правильном построении отмечается объективность анализируемых параметров.

Основными критериями присвоения клиентам статуса «корпоративный» являются: размер прибыли, полученной банком от обслуживания клиента;

²⁴ Корсунова Н.Н. Банковское обслуживание корпоративных клиентов на современном этапе // Международный студенческий научный вестник. – 2018. – № 5.

²⁵ Разработка автора

потребление наибольшего перечня банковских услуг и их объем; объем обязательств клиента по активным операциям, подверженным кредитному риску; объем выручки от реализации услуг предприятия за предыдущий отчетный год, в том числе от экспорта; размер среднедневных остатков на счетах клиента.

По словам М. Назарова, «корпоративные клиенты коммерческих банков – это юридические лица, использующие банковские услуги для ведения своей деятельности. Такими клиентами могут быть различные организации, включая предприятия малого и среднего бизнеса, крупные корпорации, государственные учреждения и некоммерческие организации»²⁶.

Сегодня в банковской практике наблюдается несколько тенденций развития банковских услуг и продуктов в целях удержания (привлечения) корпоративных клиентов и получения прибыли. К ним относятся: розничная концепция (все банковские услуги реализуются в рамках программы массового привлечения и удержания целевого клиента; использование элементов развитых маркетинговых исследований, структурирование направлений деятельности: выбор определённого сектора рынка и целенаправленное продвижение существующих продуктов и услуг); демпинговая концепция (банки стремятся захватить рынок, предлагая клиенту конкретный продукт на привлекательных ценовых условиях); инновационная концепция (использование различных методов коммуникации с новыми клиентами, выявление их потребностей и на этой основе предложение других банковских продуктов, создавая тем самым механизмы удержания клиентов).

Таблица 2
Услуги, предоставляемые коммерческими банками корпоративным клиентам²⁷

Предоставленные услуги	Примечание
Кредитование	- Краткосрочные и долгосрочные кредиты; - Овердрафты и кредитные линии; - Финансирование под залог активов.
Бухгалтерское и кассовое обслуживание	- Открытие текущих счетов; - Осуществление платежей и денежных переводов; - Эквайринговые услуги.
Инвестиционные услуги	- Инвестиционное консультирование; - Управление активами и портфелями; - Выпуск облигаций и других ценных бумаг.
Финансовый консалтинг	- Оценка бизнеса; - Стратегическое планирование; - Оптимизация налоговой нагрузки.
Лизинг	- Финансовый лизинг оборудования, транспортных средств и недвижимости.
Операции с иностранной валютой	- Обмен валюты по текущему курсу; - Валютный контроль и операции с производными финансовыми инструментами.
Услуги международной торговли	- Аккредитивы, гарантии, инкассо; - Консультирование по экспортно-импортным операциям.
Корпоративные карты	- Выпуск корпоративных кредитных карт для управления расходами сотрудников.
Кастодиальные услуги	- Хранение и управление ценностями бумагами от имени клиента.
Управление рисками	- Защита от валютных и процентных рисков; - Страхование предпринимательских рисков.

²⁶ Назаров М. Совершенствование стратегии развития банковских услуг для корпоративных клиентов / О. Г. Лебединская // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. – 2015. – № 4. – С. 19-26.

²⁷ Разработка автора

Иновационные подходы к предоставлению и развитию банковских услуг для корпоративных клиентов вызывают интерес у банков. Однако реализация такого подхода достаточно сложна: необходимо точно рассчитать время выхода на рынок, поддержать услуги мощной рекламной кампанией, и во многих случаях такой подход обеспечивает лишь кратковременный приток клиентов, после чего его эффективность снижается.

В целом, перспективы развития банковских услуг для корпоративных клиентов в западноевропейских и американских банках в ближайшие годы базируются на следующих трёх факторах структурных изменений в банковском секторе:

- 1) выход в отрасль;
- 2) диверсификация банковской деятельности за счёт предоставления внебалансовых услуг;
- 3) развитие услуг на рынке кредитного капитала.

Обслуживание корпоративных клиентов требует индивидуального подхода к каждому клиенту с учетом специфики бизнеса и отрасли.

Внедрение аспектов обслуживания корпоративных клиентов из практики банков США в коммерческие банки Республики Узбекистан может осуществляться по нескольким важным направлениям. В частности, американские банки активно используют методы анализа данных для понимания потребностей своих корпоративных клиентов. Внедрение CRM-систем (систем управления взаимоотношениями с клиентами) позволит узбекским банкам более точно оценивать и удовлетворять потребности бизнес-клиентов.

Внедрение в деятельность наших банков услуг обслуживания корпоративных клиентов итальянских банков может значительно повысить качество обслуживания корпоративных клиентов в Узбекистане. Это требует комплексного подхода к изучению потребностей рынка, внедрению технологий, обучению сотрудников и установлению доверительных отношений с клиентами. Таким образом, узбекские коммерческие банки не только повысят свою конкурентоспособность, но и создадут основу для формирования устойчивой бизнес-модели, основанной на качественном обслуживании корпоративного сегмента клиентов. В Китае «Industrial and Commercial Bank of China Ltd. сохранил свои позиции крупнейшего банка мира с активами в размере 6,303 трлн долларов США, поскольку китайские мегабанки заняли первые четыре места. Agricultural Bank of China Ltd. обогнал China Construction Bank Corp. и занял второе место, что стало единственным изменением в шестерке лидеров по сравнению с прошлым годом. Agricultural Bank of China добился роста кредитования на 14,5% в 2023 году благодаря национальной стратегии по созданию сильного сельскохозяйственного сектора. Рост кредитования China Construction Bank составил 12,6%. Несмотря на спад в секторе недвижимости, общие банковские активы Китая выросли на 9,6% до 11,1% в 2023 году, по данным

Национального управления финансового регулирования»²⁸.

Во второй главе диссертации, озаглавленной «**Анализ инновационных банковских услуг, предоставляемых корпоративным клиентам в банках**», анализируется порядок обслуживания корпоративных клиентов в коммерческих банках, анализируется деятельность коммерческих банков Республики Узбекистан, анализируются результаты обслуживания корпоративных клиентов в коммерческих банках, а также делаются соответствующие выводы.

Коммерческие банки подразделяются на сегменты в зависимости от видов деятельности, осуществляемых клиентами. Прежде всего, для более глубокого анализа нашей исследовательской работы необходимо уточнить термин «корпоративный клиент», который в каждом банке трактуется отдельно. Рассмотрим, к каким типам клиентов он применяется в АКБ «Туронбанк», одном из объектов нашей исследовательской работы. Корпоративным клиентом считается лицо, счета (основные и дополнительные) которого в системе АКБ «Туронбанк» за последний отчетный финансовый год составили 115 млрд. сумов и более (остаток по кредитам 115 млрд. сумов и более), или группа взаимосвязанных клиентов считаются клиентами банка или группами взаимосвязанных клиентов. Для вновь привлеченных клиентов также могут учитываться денежные поступления, полученные в других банках. По решению Правления Банка потенциальный клиент или группа клиентов, не соответствующие вышеуказанным критериям, могут быть отнесены к категории корпоративных клиентов в порядке исключения. Также действует порядок, согласно которому клиент или группа клиентов, не получавшие денежные поступления от основной деятельности в течение последних шести месяцев и признанные банкротами, исключаются из категории корпоративных клиентов.

После открытия вышеуказанных отделов в каждом банке налаживается работа с корпоративными клиентами. В первую очередь, заключается договор. Банки предоставляют своим клиентам качественное расчетно-кассовое обслуживание по различным видам платежей и денежных переводов в национальной валюте, сумах и иностранной валюте. Компании, предприятия и юридические лица, а также индивидуальные предприниматели, имеющие счета в банке, могут воспользоваться качественным и быстрым обслуживанием. Услуги, предоставляемые в рамках расчетно-кассового обслуживания, включают: Открытие и ведение счета; Оформление наличных и безналичных расчетных книг; Конверсионные операции; Управление счетами через «Интернет-банкинг» и «SMS-банкинг»; Торговые терминалы и инкассация; Валютные операции; Документарные операции; Прочие услуги.

В рамках нашего исследования мы можем представить следующие банковские продукты в качестве инноваций, предлагаемых нами

²⁸ <https://www.spglobal.com/market-intelligence/en/news-insights/research/the-worlds-largest-banks-by-assets-2024>

корпоративным клиентам АКБ «Туронбанк». Целью предлагаемого банковского продукта является привлечение потока операций корпоративных клиентов, осуществляемых в других банках-конкурентах, в АКБ «Туронбанк» и увеличение доходов корпоративного направления бизнеса.

Преимущества для клиента: 1) Возможность для корпоративных клиентов бесплатно осуществлять платежные операции в системе АКБ «Туронбанк»; 2) Возможность осуществления бесплатных расходных операций в рамках данных пакетов; 3) Возможность конвертации национальной валюты в иностранную и иностранной валюты в национальную по приемлемым курсам.

Таблица 3
Банковский продукт «Corporativ Silver» для корпоративных клиентов от АО «Туронбанк»²⁹

Пакет «Corporativ Silver»	<ul style="list-style-type: none"> - Стоимость пакета на 1 месяц: - 1 500 000 сумов + НДС; - Комиссия за платежи в системе АКБ «Туронбанк»: Платежные операции в системе АКБ «Туронбанк» осуществляются бесплатно, за исключением следующих платежных операций: <ul style="list-style-type: none"> - Все платежи на пластиковые карты физических лиц в системе АКБ «Туронбанк», за исключением заработной платы и приравненных к ней платежей - 0,1%; - Дополнительная комиссия за перевод средств на корпоративные карты - 0,4%; - Комиссия за местные платежи вне системы АКБ «Туронбанк»: бесплатно до 1 500 000 000 сумов в месяц, комиссия за превышение суммы - 0,1%; - Конвертация национальной валюты в иностранную и иностранной валюты в национальную валюту: Только для операций конвертации в долларах США, конвертация осуществляется с использованием спреда 0,15% к обменному курсу, установленному Центральным банком Республики Узбекистан.
Требования к регистрации продукта/время транзакции	1) Клиент считается подключенным к пакету с момента подписания клиентом и обслуживающей его компанией «ВХМ» договора о тарифных условиях, в котором указаны виды услуг, предоставляемых Банком, и условия выбранного пакета. 2) Независимо от даты подключения к пакету, ежемесячная плата за пакет взимается в полном объеме за текущий месяц. Платежи за пакет в последующих месяцах производятся 1-го рабочего дня каждого месяца. Минимальный срок использования пакета - 3 месяца с даты подключения к пакету.
Требования к идентификации клиента	Пользователями пакета являются организации, общий годовой оборот по счетам которых составляет эквивалент 10 миллионов долларов США, предприятия, входящие в данную организацию, а также организации, переведшие свои счета из другого банка в Туронбанк, соответствующие данным условиям.
Требования к использованию продукта	Клиент, подключенный к пакету, использует услуги, предоставляемые в рамках данного пакета, на основании установленных лимитов и условий. Комиссия за превышение установленных лимитов и условий, а также за виды банковских услуг, не предоставляемые в рамках пакета, взимается в размере, установленном текущим тарифом клиента.
Валюта продукта	Национальная валюта и доллар США.
Дополнительные услуги и/или продукты, которые можно использовать во время продаж	<ul style="list-style-type: none"> а) депозиты; б) эмиссия пластиковых карт; г) международные платежи; д) конверсионные и конверсионные операции;

В свою очередь, для банка также есть преимущества:

²⁹ Разработка автора.

- 1) Сократится предоставление льгот корпоративным клиентам;
- 2) Увеличится поток наличных денег, осуществляемых корпоративными клиентами в АКБ «Туронбанк»;
- 3) Это будет стимулировать рост средних остатков депозитов на счетах корпоративных клиентов;
- 4) Увеличатся масштабы дополнительных непроцентных доходов, получаемых корпоративными клиентами.

Таблица 4
Банковский продукт «Corporativ Gold» для корпоративных клиентов от
АО «Туронбанк»³⁰

Пакет “Corporativ Gold”	<ul style="list-style-type: none"> - Стоимость пакета на 1 месяц: - 3 000 000 сумов + НДС; - Комиссия за платежи в системе АКБ «Туронбанк»: Платежные операции в системе АКБ «Туронбанк» осуществляются бесплатно, за исключением следующих платежных операций: <ul style="list-style-type: none"> - Все платежи на пластиковые карты физических лиц в системе АКБ «Туронбанк», за исключением заработной платы и приравненных к ней платежей, -0,1%; - Дополнительная комиссия за перевод средств на корпоративные карты -0,4%; - Комиссия за местные платежи вне системы АКБ «Туронбанк»: бесплатно до 2 000 000 000 сумов в месяц, комиссия за превышение суммы -0,1%; - Конвертация национальной валюты в иностранную и иностранной валюты в национальную валюту: Только для операций конвертации в долларах США, конвертация осуществляется с использованием спреда 0,125% к курсу Центрального банка Республики Узбекистан.
Требования к регистрации продукта/времени транзакции	1) Клиент считается подключенным к пакету с момента подписания клиентом и обслуживающей его компанией «ВХМ» договора о тарифных условиях, в котором указаны виды услуг, предоставляемых Банком, и условия выбранного пакета. 2) Независимо от даты подключения к пакету, ежемесячная плата за пакет взимается в полном объеме за текущий месяц. Платежи за пакет в последующих месяцах производятся 1-го рабочего дня каждого месяца. Минимальный срок использования пакета - 3 месяца с даты подключения к пакету.
Требования к идентификации клиента	Пользователями пакета являются организации, общий годовой оборот по счетам которых составляет эквивалент 10 миллионов долларов США, предприятия, входящие в данную организацию, а также организации, переведшие свои счета из другого банка в Туронбанк, соответствующие данным условиям.
Требования к использованию продукта	Клиент, подключенный к пакету, пользуется услугами, предоставляемыми в рамках данного пакета, на основании установленных лимитов и условий. За часть, превышающую указанные лимиты и условия, а также за виды банковских услуг, не предоставляемые в рамках пакета, взимается комиссия в размере, установленном текущим тарифом клиента.
Валюта продукта	Национальная валюта и доллар США.
Дополнительные услуги и/или продукты, которые можно использовать во время продажи	а) депозиты; б) эмиссия пластиковых карт; г) международные платежи; д) конверсионные и конверсионные операции;

Каждый новый банковский продукт несет в себе риски, которые могут возникнуть в будущем: а) Изменение требований к банковским операциям со стороны Центрального банка; б) Резкое изменение валютных курсов; в) Недостижение пакета ожидаемых результатов.

Меры, принимаемые для устранения существующих рисков по банковскому продукту: а) В случае изменения требований к банковским

³⁰ Разработка автора.

операциям со стороны Центрального банка условия пакета вносятся соответствующим образом; б) В случае резкого изменения валютных курсов и возникновения валютных рисков условия пакета пересматриваются; в) В случае несоответствия пакета ожидаемым результатам вносятся соответствующие изменения.

Таблица 5
Банковский продукт «Corporativ Platinum» для корпоративных
клиентов от АО «Туронбанк»³¹

Пакет «Corporativ Platinum»	<ul style="list-style-type: none"> - Стоимость пакета на 1 месяц: 6 000 000 сумов + НДС; - Комиссия за платежи в системе АКБ «Туронбанк»: Платежные операции в системе АКБ «Туронбанк» осуществляются бесплатно, за исключением следующих платежных операций: <ul style="list-style-type: none"> - Все платежи на пластиковые карты физических лиц в системе АКБ «Туронбанк», за исключением заработной платы и приравненных к ней платежей, -0,1%; - Дополнительная комиссия за перевод средств на корпоративные карты -0,4%; - Комиссия за местные платежи вне системы АКБ «Туронбанк»: бесплатно до 2 500 000 000 сумов в месяц, комиссия за превышение суммы -0,1%; - Конвертация национальной валюты в иностранную и иностранной валюты в национальную валюту: Только для операций конвертации в долларах США, конвертация осуществляется с использованием спреда 0,10% к курсу Центрального банка Республики Узбекистан.
Требования к регистрации продукта/время транзакции	<ol style="list-style-type: none"> 1) Клиент считается подключенным к пакету с даты подписания клиентом и обслуживающей его компанией «МБСЦ» договора о тарифных условиях, в котором указаны виды услуг, предоставляемых Банком, и условия выбранного пакета. 2) Независимо от даты подключения к пакету, ежемесячная плата за пакет взимается в полном объеме за текущий месяц. Платежи за пакет в последующие месяцы списываются в первый рабочий день каждого месяца. Минимальный срок использования пакета составляет 3 месяца с даты подключения к пакету.
Требования к идентификации клиента	Пользователями пакета являются организации с совокупным годовым оборотом по счетам в эквиваленте 10 миллионов долларов США, а также предприятия, входящие в данную организацию, а также организации, переведшие свои счета из другого банка в «Туронбанк», соответствующие <u>данным условиям</u> .
Требования к использованию продукта	Клиент, подключенный к пакету, пользуется услугами, предоставляемыми в рамках данного пакета, на основании установленных лимитов и условий. За превышение установленных лимитов и условий, а также за виды банковских услуг, не предусмотренные пакетом, взимается комиссия в размере, указанном в текущем тарифе клиента.
Валюта продукта	Национальная валюта, доллары США.
Дополнительные услуги и/или продукты, которые можно использовать во время продаж	<ol style="list-style-type: none"> а) депозиты; б) выпуск пластиковых карт; г) международные платежи; д) конверсионные и конвертационные операции;

В результате проделанной работы оборот корпоративных клиентов в 2023 году составил «1805,60 млн. долларов США, остаток просроченной задолженности по ссудам составил 402,25 млн. долларов США (41,73% от общего объема кредитов банка), а непроцентные доходы от них составили 20,22 млрд. сумов»³², что свидетельствует о том, что данному типу клиентов следует уделять большое внимание. Учитывая вышеизложенное, банк планирует в дальнейшем удвоить непроцентные доходы банка за счет

³¹ Разработка автора.

³² Расчеты автора (подготовлены на основе данных www.turonbank.uz).

предложения этим клиентам новых банковских продуктов.

В нашем исследовании мы рассмотрели банковские услуги, предоставляемые банками корпоративным клиентам, и доходы банка от них. Как известно, в соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан «О Стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020-2025 годы» была проведена реформа банковского сектора, что определило стратегическую необходимость приватизации государственных банков. В нашей стране совместно с IFC (Международной финансовой корпорацией) была пересмотрена новая организационная структура действующих банков. На основе этой организационной структуры в некоторых банках были созданы 3 новых структурных подразделения: Департамент управления филиальной сетью, Операционный департамент и Департамент по работе с государственными программами. Департамент мониторинга и контроля (Middle Office) был преобразован в 2 самостоятельных департамента – Департамент андеррайтинга и Департамент мониторинга и контроля, а Департамент корпоративного бизнеса – в Департамент малого и среднего бизнеса и Департамент корпоративного бизнеса.

Банк продолжает уделять большое внимание развитию технологий дистанционного обслуживания в сфере расчёто-кассового обслуживания корпоративных клиентов и добавлению новых функций в систему интернет-банкинга для юридических лиц. Для удобства клиентов банк предлагает схемы управления и контроля денежных потоков группы компаний. Для удобства клиентов юридические лица могут использовать приложение Turon Business для мониторинга состояния своих счетов, просмотра архива документов и платёжных документов различных статусов, а также совершать множество операций, таких как отправка заявок на продажу и покупку иностранной валюты. В целях развития технологий дистанционного предоставления расчёто-кассового обслуживания корпоративных клиентов банк предложил предоставить в системе интернет-банкинга возможность самостоятельно формировать электронные платёжные заявки клиентов и направлять их кредиторам, что и было доказано в ходе проведенного нами исследования. Это предложение позволит увеличить число корпоративных клиентов банка и эффективнее использовать их время, а также сократить проблемы взаимных неточностей.

Одновременно банк привлек кредитные средства Экспортно-импортного банка Китая в размере 209,9 млн долларов США под государственную гарантию для крупнейшего корпоративного клиента – АО «Узбекгидроэнерго». Эти средства были полностью освоены на модернизацию 14 гидроэлектростанций ГАК «Узбекгидроэнерго» и строительство новых малых ГЭС. Кроме того, из кредитных средств в размере 148,28 млн евро, привлеченных от российской компании «International Projects Development (IPD)» под государственную гарантию, на модернизацию 5 гидроэлектростанций и строительство новых малых ГЭС было освоено 59,83 млн евро, или 40,35% от кредитных средств проекта. Это

свидетельствует о реализации банком ряда крупных проектов по финансированию энергетического, производственного, торгового и аграрного секторов экономики.

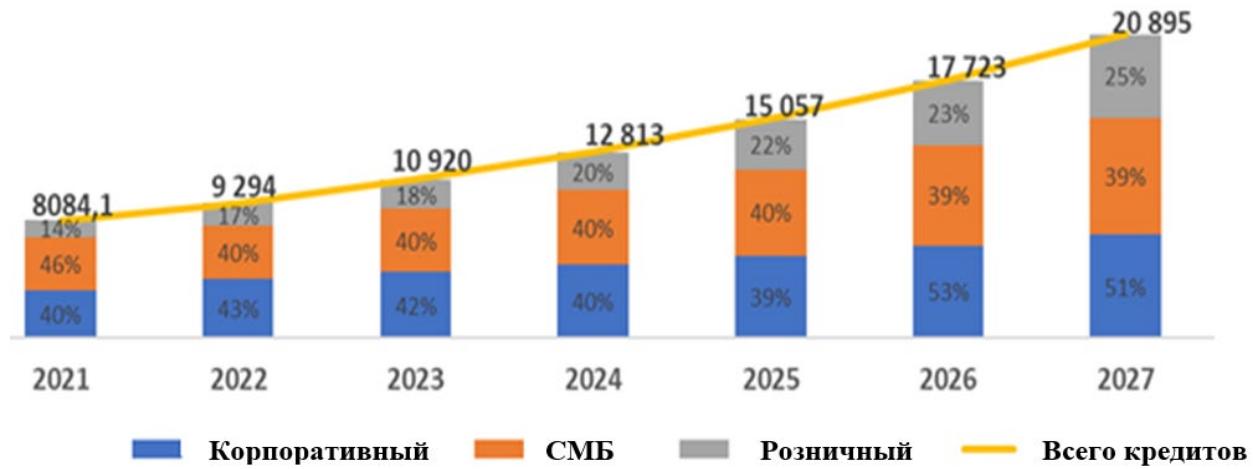


Рисунок 1. Динамика текущих и прогнозных показателей кредитного портфеля по сегментам в АО «Турон Банк»,³³ (млрд сумов)

Анализ данных рисунка 1 показывает, что динамика текущих и прогнозных показателей кредитного портфеля по сегментам в АО «Турон Банк» по прогнозам будет расти до 2027 года. В рамках нашего исследования, если обратить внимание на важный показатель кредитования корпоративных клиентов, то в 2021 году он составил 40 процентов от общего объема кредитного портфеля банка, и по прогнозам вырастет по годам до 51 процента к 2027 году.

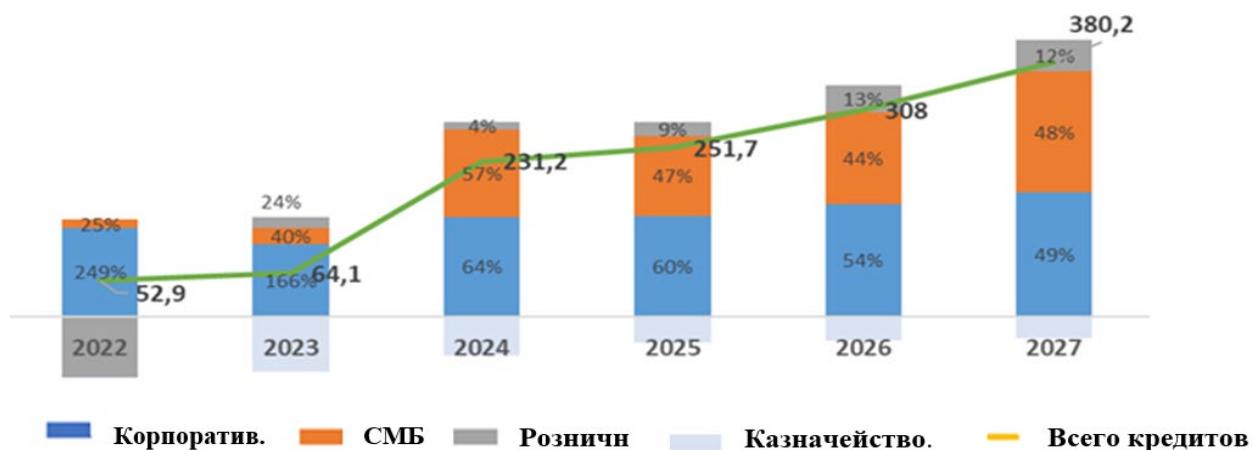


Рисунок 2. Динамика текущих и прогнозных показателей чистой прибыли по сегментам в АО «Турон Банк»³⁴, (млрд сумов)

Анализ данных, представленных на рисунке 2, показывает, что проанализирована динамика текущих и прогнозных показателей чистой прибыли по сегментам АО «Турон Банк». Согласно ей, в 2022 году получено 52,9 млрд. сумов. Видно, что основная ее часть получена от корпоративных клиентов. В прогнозных показателях на 2027 год банк ставит перед собой цель увеличить прибыль до 380,2 млрд. сумов.

³³ Расчеты автора (подготовлены на основе данных www.turonbank.uz).

³⁴ Расчеты автора (подготовлены на основе данных www.turonbank.uz).

Таблица 6

Динамика объема услуг, оказанных корпоративным клиентам, и доходов, полученных от них в АКБ «Турон Банк»³⁵

№	Коли- чество обслу- живаемых пред- приятий	<u>Осуществлённый оборот (в эквиваленте доллара США)</u>			<u>Остаток кредитной задолженности (в экв. USD)</u>			Предоставлен- ные банковские гарантии	Доля в общем объёме банков- ских гаран- тий	Полученные непроцентные доходы (млн сумов)			Получен- ные процен- тные доходы (млн сумов)	Средний ежеднев- ный остаток на счёте (в экви- валенте доллара США)
		За 9 месяцев 2023 года (339 клиентов)	За 9 месяцев 2024 года	Доля %	На 01.10. 2023	На 01.10. 2024	Доля %			Сумма	Коли- чество	За 9 меся- цев 2023 года	За 9 меся- цев 2024 года	Доля %
416	1720318586,5	1903463075,9	11%	388238633,1	432594667,5	45,47%	23995934	27	61,25%	10874,4	23166,7	113,04%	186138,3	18313 085,9

Процентный доход от обслуживания корпоративных клиентов по состоянию на сентябрь 2024 года составил 186 138,3 млн сумов. Если среднедневной остаток на счете составил 18 313 085,9 долларов США, то это объясняется ростом доходов банка. Как показано в таблице 6, общее количество корпоративных клиентов банка составляет 416. Оборот увеличился с 17 203 18 586,5 долларов США за 9 месяцев 2023 года до 339 клиентов, при этом в сентябре 2024 года было оказано услуг на сумму 190 463 075,9 долларов США, увеличившись на 18 314 448 942 доллара США.

Если обратить внимание на остаток просроченной задолженности по кредитам, то по состоянию на 1 октября 2023 года он составил 388 238 633,1 доллара США, тогда как по состоянию на 1 октября 2024 года этот показатель увеличился на 44 356 034,4 доллара США и составил 432 594 667,5 доллара США.

³⁵ Расчеты автора (подготовлены на основе данных www.turonbank.uz).

Непроцентные доходы, полученные от обслуживания корпоративных клиентов, за 9 месяцев 2023 года составили 10 874,4 млн сумов, тогда как по состоянию на 1 сентября 2024 года они увеличились на 12 292,3 млн сумов и составили 23 166,7 млн. сумов. Это свидетельствует о важности данного направления для банка.

В целях развития системы обслуживания корпоративных клиентов банк совершенствует ее. В целях совершенствования сервисов и процессов для корпоративных клиентов, а также повышения качества банковского обслуживания был разработан банковский продукт «Учет векселей». Данный факторинговый продукт представляет собой финансирование банком акцептованного, но непогашенного платежа (долга) за оказанные услуги партнеру банка или партнером данному корпоративному клиенту, с дисконтом банка и правом регресса. Цель продукта – приобретение дебиторской задолженности.

Преимущества банковского продукта для клиента:

получение краткосрочных оборотных средств;

возможность инкассировать дебиторскую задолженность или иметь краткосрочные оборотные средства;

увеличение объемов продаж продуктов и ускорение денежных потоков корпоративных клиентов. Преимущества для банка:

расширение каталога банковских продуктов;

увеличение объема денежных потоков корпоративных клиентов;

возможность привлечения дополнительных новых клиентов в банк;

рост доходов от корпоративных клиентов;

увеличение среднего остатка на текущих счетах. Общие условия обслуживания

Данный факторинговый продукт предоставляется корпоративным клиентам, основной счет которых открыт в Туранбанке. В этом случае сумма факторинга перечисляется на основной счет клиента в безналичной форме за вычетом суммы дисконта. Ставка дисконта по факторингу определяется в размере, указанном в пункте 8, исходя из срока факторинга.

Для факторинга необходимы следующие документы:

1. Заявление на использование факторинговых услуг;

2. Заверенные копии учредительных документов предприятия (свидетельство, устав, учредительный договор);

3. Учредительный договор или решение учредителей о назначении ответственного руководителя и главного бухгалтера предприятия;

4. Приказ о назначении ответственного руководителя и главного бухгалтера предприятия (если такая должность предусмотрена);

5. Копия оригинала документа, удостоверяющего личность ответственного руководителя и главного бухгалтера предприятия (если такая должность предусмотрена);

6. Учредительный договор или решение учредителей предприятия об использовании факторинговых услуг;

7. Финансовая отчетность, представленная в органы государственной налоговой службы за последний отчетный период (форма 1: бухгалтерский баланс, форма 2: отчет о финансовых результатах, расшифровка дебиторской и

кредиторской задолженности и основных средств, при необходимости оперативная финансовая информация (формы 1, 2) и акт сверки задолженности выше 90 дней;

8. Лицензия на вид деятельности (если вид деятельности лицензируется);

9. Справка из налоговой инспекции об отсутствии задолженности по налогам и другим обязательным платежам;

10. Копия оригинала договора купли-продажи, договора на выполнение работ, оказание услуг, оформленных в установленном порядке, а также счета-фактуры (товарные и транспортные накладные, копии доверенностей, актов выполненных работ и т.п.), оформленные по факту приемки поставленных товаров или оказанных услуг. Также в случае возникновения дебиторской задолженности необходимо предоставить копию оригинала акта сверки, составленного по факту оплаты.

11. Оригинал принятого заявления на признание имеющейся дебиторской задолженности плательщика по договору за поставленные товары или услуги (оригинал платежного заявления, согласованного с Поставщиком услуг и принятого к оплате, или электронная копия заявления, поданного в электронном виде), либо оригинал письменного письма должника о признании данной задолженности.

12. В случае наличия у предприятия, пользующегося услугой факторинга, счетов и обязательств в других кредитных организациях (банках) прилагается справка из этой кредитной организации (банка) (обороты клиента по счетам за последние 6 месяцев, кредиты и прочая задолженность перед кредитной организацией (банком), информация по картотеке – задолженность и остатки денежных средств) и выписки из оборотов;

13. Положение о кредитной политике и порядке проведения факторинговых операций и другие дополнительные документы могут быть затребованы на основании требований нормативных актов.

Банк предъявляет к клиенту определенные требования. Корпоративные клиенты, использующие данный продукт, должны соответствовать всем следующим требованиям:

относиться к категории корпоративных клиентов;

иметь основной счет в АКБ «Туронбанк»;

быть активным клиентом, постоянно осуществляющим движение денежных средств по счету;

иметь не менее 3 счетов-фактур, оформленных и полностью покрытых между участниками факторинговой практики (корпоративным клиентом и его партнером).

Несмотря на расширение спектра услуг по работе с корпоративными клиентами в банках республики, существующая сервисная база не позволяет нам в полной мере удовлетворять современные потребности клиентов. В качестве основных выявленных проблем были названы частичное ручное выполнение сервисных процессов, недостаточная интеграция цифровых процессов и отсутствие продуктов, сегментированных в соответствии со специфическими потребностями корпоративных клиентов.

Таблица 7

**АКБ «Туронбанк» запускает факторинговый продукт «Bill-Discounting»
для корпоративных клиентов³⁶**

Комиссия за услугу (скидка)	При факторинге до 30 дней — 2,33%; При факторинге от 31 до 60 дней — 4,66%; При факторинге от 61 до 90 дней — 7%.
Сумма факторинга	10 000 000 000 (до десяти миллиардов) сумов.
Срок действия	От 30 до 90 дней.
Участие клиента собственными средствами	Не требуется.
Срок погашения задолженности по факторингу	Максимум 90 дней, считая с даты возникновения дебиторской задолженности.
Обеспечение	1. Страховой полис на случай непогашения задолженности на 125% от суммы договора факторинга. 2. Иное движимое и недвижимое имущество в соответствии с договором залога. 3. При отсутствии залога или договора страхования ставка комиссионного вознаграждения (скидки), установленная за факторинговое обслуживание, рассчитывается по стоимости, увеличенной на 2%. <i>Примечание: В данном случае факторинговый портфель, предоставленный банком без залога, страхуется за счет банка.</i>
Способ расчета процентов	Скидка.
Требования к оформлению продукта/сроки проведения сделки	5 банковских дней.
Источник финансирования	За счёт краткосрочных заёмных средств банка.
Категория клиента	Корпоративным клиентам, выполнившим стоп-факторы.
Требования к использованию продукта	Корпоративный клиент, использующий данный продукт, должен иметь положительную кредитную историю, отсутствие задолженности по карте2 на счете, а также просроченной задолженности по основному долгу и процентам по действующим кредитам.
Валюта продукта	Национальная валюта.
Дополнительные услуги и/или продукты, которые могут быть использованы при продаже	Дополнительные корпоративные продажи могут быть осуществлены за счет привлечения юридических лиц – партнеров корпоративного клиента банка в процессе реализации данного продукта.
Риски и их допустимые критерии	
Доступные риски по продуктам:	Максимальный лимит проблемных кредитов по продуктам — 3%.
Необходимые документы:	
1) Для принятия решения по продукту	Форма документа
Комитет по банковским продуктам	
2) Перечень приложений к паспорту банковского продукта	
- Образец заявления; - Образец договора факторинга.	

Меры, принимаемые для устранения существующих рисков по продукту:

Временное ограничение факторинговой практики;

В случае возникновения проблем с факторингом и проблем с ликвидностью у клиента, взыскание будет направлено на залоговое обеспечение; застраховать необеспеченный факторинговый портфель.

Разработать меры по тщательному анализу выделенного факторинга, улучшению его состояния и предотвращению возникновения проблем в будущем.

Внедрение данного продукта предоставило всем корпоративным клиентам возможность увеличить свой денежный поток и своевременно погасить дебиторскую задолженность. Объем денежных потоков корпоративных клиентов

³⁶ Расчеты автора (подготовлены на основе данных www.turonbank.uz).

только за 2024 год составил 15 855,7 млрд сумов, что свидетельствует о востребованности данного продукта банка.

Кроме того, в целях стимулирования деятельности другой категории корпоративных клиентов банка, на основе научных результатов, полученных в ходе исследований, был разработан банковский продукт «Обратный выкуп» для стимулирования продажи автотранспортных средств, произведенных корпоративными клиентами, физическим лицам, что было учтено при разработке стратегии развития акционерного коммерческого банка «Туронбанк» на 2023-2027 годы.

Данный банковский продукт реализуется совместно с юридическими лицами, заключившими с Головным банком Генеральное соглашение на продажу и производство автотранспортных средств самозанятым физическим лицам. Целью разработки данного вида банковского продукта является увеличение оборота юридических лиц - клиентов АКБ «Туронбанк», а также осуществление кросс-продаж в процессе обслуживания клиентов, а также обеспечение самозанятости населения. Преимущества для клиента: Приобретение потребительских товаров для самозанятых физических лиц за счет кредитных средств; Возможность сделать первый шаг в новом бизнесе за счет кредита и получить альтернативную работу; Увеличение объема продаж продукции юридических лиц и ускорение оборота денежных средств. Использование кредитных средств по льготной процентной ставке. Преимущества для банка:

- 1) расширение каталога кредитных продуктов;
- 2) увеличение оборота клиентов со статусом юридического лица в банке;
- 3) возможность привлечения новых клиентов;
- 4) Увеличение доходов банка по направлениям «Розничный» и «Корпоративный» бизнес.

Источник финансирования: Согласно Генеральному соглашению, заключенному с юридическим лицом, в рамках данного продукта за счет депозитных средств клиента банка и привлеченных банком валютных депозитов пропорционально сроку.

Также в ходе исследования нами было разработано еще одно нововведение – банковский продукт «Обратный выкуп».

Требования к клиенту следующие:

- 1) Заемщик должен быть гражданином Республики Узбекистан с постоянным местом жительства в возрасте от 18 до 60 лет на момент заключения договора;
- 2) На момент получения кредита у заемщика не должно быть текущей просроченной задолженности по кредитам, а также просроченной задолженности более 60 дней по ранее полученным и погашенным заемщиком кредитам;

Также существует условие для использования продукта, которое предъявляет следующие требования к юридическим лицам-партнерам:

- 1) Основной счет юридического лица-партнера по кредитному продукту «Buy Back» должен быть открыт в АКБ «Туронбанк»;
- 2) Заключается Генеральное соглашение с юридическим лицом-партнером по кредитному продукту «Buy Back», в котором определяются условия предоставления кредита и обратного выкупа товара, приобретенного в кредит, в случае возникновения проблем по данному кредиту (в отдельных условиях может быть предусмотрена комиссия банка);

Таблица 8

**АКБ «Туронбанк» предоставляет микрокредитный продукт «Buy Back»
самозанятым физическим лицам на приобретение автотранспортных средств³⁷**

Целевая аудитория (сегменты):	Самозанятые лица;
Процентная ставка	16% годовых;
Сумма кредита	До 60 000 000,0 сумов;
Срок	36 месяцев;
Первоначальный взнос	10%;
Льготный период	Не предоставляется
Обеспечение	1) Автотранспортное средство, приобретенное в кредит; 2) Страховой полис;
Способ расчета процентов	Аннуитет и дифференциал;
Требования к регистрации продукта/сроку совершения транзакции	3 банковских дня;
11. Требования к идентификации клиента	Кредитный фронт-офис (CFO) АБС «CBS»;
Требования к идентификации клиента	С автоматическим скорингом в программе KFO;
Валюта продукта	Национальная валюта
1) Риски, связанные с продуктом: Максимальный лимит проблемных кредитов по продукту составляет 3 процента;	
2) Меры, которые необходимо принять для устранения существующих рисков в продукте: Временное ограничение практики выдачи кредитов; В случае возникновения проблемной ситуации с кредитом и направления взыскания на залоговое имущество, реализованный товар выкупается юридическим лицом-партнером, а задолженность по кредиту погашается за счет партнера; Углубленный анализ выданных кредитов и разработка мер по улучшению их состояния и предотвращению возникновения проблемной ситуации в будущем;	
3) В случае наличия просроченной задолженности по основному долгу и начисленным процентам: На просроченную сумму основного долга начисляется повышенная процентная ставка в соответствии с условиями кредитной политики;	
Необходимые документы:	
1) Принять решение о продукте	Форма документа
Комитет по банковским продуктам;	
2) Для оформления операции	Форма договора
	Закрыто;
3) Список заявлений на паспорт банковского продукта	
- Заявление;	
- Кредитный договор;	

Требования к физическим лицам, которым предоставляется кредит: Предоставление договора от юридических лиц, заключивших Генеральное соглашение с основным банком.

Данный банковский продукт является результатом нашего исследования, и его использование стимулировало продажу автомобилей, производимых корпоративными клиентами, увеличивая их доходы и создавая возможность для клиентов приобретать автомобили без каких-либо проблем.

В третьей главе диссертации, озаглавленной «**Пути совершенствования инновационных банковских услуг, предоставляемых корпоративным клиентам**», представлены проблемы и пути их решения в формировании инновационных банковских услуг, предоставляемых корпоративным клиентам, а также возможности совершенствования инновационных банковских услуг,

³⁷ Расчеты автора (подготовлены на основе данных www.turonbank.uz).

предоставляемых корпоративным клиентам в нашей стране.

В корпоративном сегменте корпоративный банкинг должен быть ориентирован на обогащение всего кошелька клиента (оборота), используя инструменты корпоративного сегмента в качестве механизма финансирования розничного, малого и среднего бизнеса. Основной проблемой в развитии инноваций в обслуживании корпоративных клиентов остается недостаточная информированность корпоративных клиентов и недостаточное развитие информационных технологий. К негативным факторам, замедляющим развитие банковских кредитных продуктов, относятся: экономические проблемы, проблемы повышения информационной открытости рынка, неудовлетворительное качество обслуживания в дополнительных офисах; проблемы в области развития банковских инноваций и технологий их предоставления; Недостаточный уровень развития цифровизации экономики.

Таблица 9

Проблемы формирования инновационных банковских услуг для корпоративных клиентов³⁸

Проблемы	Объяснение
Недостаточное понимание потребностей клиентов	Корпоративные клиенты могут иметь уникальные и специфические требования, которые не всегда учитываются банками при разработке новых услуг.
Сложность интеграции новых технологий	Внедрение инновационных решений требует значительных усилий в области ИТ-инфраструктуры, что может быть дорогостоящим и длительным процессом.
Нормативно-правовые ограничения	Банк должен соблюдать многочисленные нормативные требования, что может замедлить процесс разработки и внедрения новых услуг.
Рыночная конкуренция	Высокая конкуренция в банковском секторе вынуждает финансовые учреждения быстро адаптироваться и предлагать уникальные услуги, что оказывает давление на инновационные процессы.
Риски безопасности	Инновационные услуги часто сопряжены с новыми рисками, такими как киберугрозы и утечки данных, которые требуют дополнительных мер защиты.
Изменение рыночной среды	Экономические условия, изменения в законодательстве или новые технологии могут быстро изменить потребности корпоративных клиентов.
Необходимость обучения персонала	Внедрение новых услуг требует от сотрудников банка знания новых продуктов и технологий, что может потребовать значительных затрат времени и ресурсов на обучение.
Оценка эффективности новых услуг	Не всегда легко измерить успешность инноваций или понять их влияние на бизнес-клиентов.

Сегодня экономика сталкивается с глобальной проблемой адекватного финансирования производственного сектора, что обусловлено не только существующими проблемами обслуживания клиентов, но и рядом причин, рассматриваемых в рамках изучения отечественного и зарубежного опыта подобных отношений. При этом необходимо учитывать широкий спектр проблем, связанных с современными взаимоотношениями коммерческих банков и корпоративных клиентов, например: некорректная отчетность предприятий-клиентов; нераскрытие банком в полном объеме условий обслуживания клиентов; недопонимание сторонами в ходе переговоров; намеренное умалчивание клиентом важной информации при заключении сделки; высокие процентные ставки; невозврат средств; недостаток капитала и т. д.

³⁸ Разработка автора

Таким образом, в современных условиях актуальной проблемой оценки кредитоспособности корпоративных клиентов является разработка системы ориентировочных значений коэффициентов финансового состояния, поскольку в силу их отраслевой специфики существует множество значений, а имеющиеся в научной литературе нормативные значения финансовых коэффициентов не учитывают отраслевые особенности и специфику деятельности хозяйствующих субъектов. Также отметим, что банковская практика характеризуется недостаточным методическим и информационным обеспечением процесса оценки кредитоспособности. Наличие большой клиентской аудитории банковского сектора позволяет разделить этих клиентов на определенные сегменты и предлагать решения, отвечающие их потребностям. Все усилия будут направлены на то, чтобы предлагать клиентам банков, наряду с финансовыми услугами, комплекс услуг, приближенных к финансовым, которые помогут решать различные проблемы в их повседневной жизни.

Следующие направления будут способствовать повышению качества предоставляемых банками услуг, укреплению долгосрочных отношений с корпоративными клиентами.

1. Разрабатывать индивидуальные финансовые продукты и решения с учетом специфики бизнеса клиента и использовать аналитику данных для понимания потребностей и предпочтений корпоративных клиентов.
2. Внедрять мобильные и онлайн-банковские платформы для упрощения использования услуг и автоматизации процессов, включая отчетность и документооборот.
3. Сотрудничать с финтех-компаниями для интеграции новых технологий (например, блокчейн, искусственный интеллект) в банковские услуги и предлагать новые формы финансирования, такие как краудфандинг или P2P-кредитование.
4. Обучать сотрудников банка повышению уровня обслуживания и консультирования клиентов, а также создавать многоканальные системы коммуникации (телефон, электронная почта) для создания удобства для клиентов.

5. Предлагать «зеленые» финансовые продукты для экологически ответственных компаний и консультировать по вопросам устойчивого бизнеса и социально ответственных инвестиций.

6. Разрабатывать прогнозные модели для более эффективного планирования предоставления инструментов анализа финансовых показателей и рисков бизнеса клиента.

7. Повысить уровень защиты данных за счёт внедрения современных систем безопасности (многофакторная аутентификация, шифрование) и разработать гибкие условия кредитования в зависимости от меняющихся бизнес-потребностей клиента.

8. Внедрить практики социальной ответственности (например, поддержка устойчивого развития), способные укрепить репутацию банка среди корпоративных клиентов. Разработать стратегии кросс-продаж для предложения дополнительных услуг существующим клиентам с учётом потребностей бизнеса. Сотрудничать с другими компаниями для расширения спектра предлагаемых услуг.

9. Корпоративным клиентам необходимы минимизация рисков, круглосуточная оплата и быстрое обслуживание, возможность проводить операции на зарубежных финансовых рынках в режиме реального времени, а также комплексность предоставления информации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Совершенствование инновационных банковских услуг, предоставляемых корпоративным клиентам, является ключевым фактором повышения конкурентоспособности банков на современном финансовом рынке. В условиях быстро меняющейся экономической ситуации и растущих требований клиентов банкам необходимо активно внедрять новые технологии и адаптировать свои услуги к потребностям корпоративного сектора.

1. В банковской системе Узбекистана корпоративный и юридический сегмент клиентов является не только одним из основных источников дохода для коммерческих банков, но и стратегическим фактором финансирования предприятий реального сектора, создания добавленной стоимости и обеспечения экономической стабильности.

2. Для облегчения доступа к банковским продуктам и услугам необходимо внедрение онлайн-платформ и мобильных приложений, которые позволяют клиентам управлять своими финансами в любое время и в любом месте, а также использовать анализ данных для создания индивидуальных предложений, учитывающих специфику бизнеса каждого клиента, его потребности и предпочтения.

3. Оптимизация внутренних процессов за счет автоматизации операций сокращает время обработки заявок и повышает эффективность обслуживания, а также развитие экосистемы финансовых услуг, включающей интеграцию с бухгалтерскими программами, CRM-системами и другими бизнес-решениями.

4. Особое внимание следует уделить кибербезопасности и защите данных клиентов, что является важным аспектом доверия к банку. В этой области целесообразно обучать сотрудников навыкам работы с новыми технологиями и повышать уровень обслуживания клиентов для создания позитивного опыта взаимодействия с банком.

5. Банковские инновации оказывают значительное влияние на развитие банковских услуг для корпоративных клиентов. Развитие банковских инноваций должно быть направлено на защиту от мошенничества, развитие конкуренции и совершенствование продуктов и услуг банка с учетом потребностей корпоративных клиентов. Следует отметить, что существует несколько групп корпоративных клиентов по скорости внедрения новых банковских продуктов и услуг.

6. Анализируется роль банковских инноваций в обслуживании корпоративных клиентов коммерческих банков, и подчеркивается, что уровень развития цифровой экономики нашей страны влияет на процесс совершенствования банковских инноваций.

7. Продукт «Деконтрактирование векселей», снижающий проблемы ликвидности корпоративных клиентов, создает возможность своевременного погашения дебиторской задолженности, стабилизации денежного потока и увеличения комиссионного дохода банка.

8. На основе результатов диссертации научно обосновано, что дальнейшее совершенствование рынка корпоративных банковских услуг, полная цифровизация услуг, внедрение интеллектуальных систем прогнозирования рисков и создание инновационных продуктов на основе сегментации клиентов обеспечат банкам стратегическое преимущество.

**SCIENTIFIC COUNCIL AWARDING OF THE
SCIENTIFIC DEGREES DSC.03/30.12.2019.I.17.01 AT THE
TASHKENT STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS
TASHKENT STATE UNIVERSITY OF ECONOMY**

TULAEV SAFARMUROD BOYMUHAMMAD UGLI

**IMPROVING INNOVATIVE BANKING SERVICES PROVIDED TO
CORPORATE CLIENTS**

08.00.07 – “Finance, money circulation and credit”

**ABSTRACT
of the dissertation of Doctor of Philosophy (PhD) in Economics**

Tashkent – 2025

The topic of doctoral dissertation (Doctor of Philosophy) was registered under the number B2024.2.PhD/Iqt4135 at the Supreme Attestation Commission.

The dissertation has been accomplished at the Tashkent State University of Economics.

The abstract of dissertation is posted in three languages (Uzbek, Russian and English (resume)) on the website of the Scientific Council (www.tsue.uz) and on the website of «Ziyonet» informational and educational portal (www.ziyonet.uz).

Scientific supervisor:

Rustamov Maksud Suvonkulovich
Doctor of Economics, Professor

Official opponents:

Jumayev Nodir Khosiyatovich
Doctor of Economics, Professor

Oblamuradov Narzulla Naimovich
Doctor of Economics, Professor

Leading organization:

**Banking and Finance Academy of the
Republic of Uzbekistan**

The defense of the dissertation will take place on _____ «__», 2025 at ____ at the meeting of the Scientific council DSc.03/30.12.2019.I.17.01 awarding for the scientific degrees at Tashkent State University of Economics. Address: 100000, Tashkent city, A. Temur Street, 60A house. Tel: (99871) 234-53-34; fax: (99871) 234-46-26; e-mail: ilmykkengash@tsue.uz

The dissertation of the Doctor of Philosophy can be reviewed at the Information Resource Center of Tashkent State University of Economics (registered under the number ____). Address: 100000, Tashkent city, A. Temur Street, 60A house. Tel: (99871) 234-53-34; fax: (99871) 234-46-26; e-mail: ilmykkengash@tsue.uz

The abstract of dissertation sent out on «__» _____ 2025.
(mailing report №____ on «__» _____ 2025).

T.Z.Teshabaev

Chairman of the Scientific council for awarding scientific degrees, Doctor of Economics, Professor

J.Kh. Ataniyazov

Scientific secretary of the Scientific council for awarding scientific degrees, Doctor of Economics, Professor

I.N. Kuziev

Chairman of the scientific seminar under the Scientific council for awarding scientific degrees, Doctor of Economics, Professor

INTRODUCTION (Doctor of Philosophy (PhD) dissertation abstract)

The purpose of the study. To study the current state of the practice of banking services provided by commercial banks to corporate clients and to develop proposals and practical recommendations for its improvement.

The objectives of the study are:

to study the concept, types and classification of corporate clients and scientific and theoretical views on banking services;

to study ways to form innovative banking services provided by commercial banks to corporate clients;

innovative complex approaches to creating new banking products and services for corporate clients;

to reveal the principles of the procedure for servicing corporate clients in commercial banks;

to analyze the activities of servicing corporate clients in commercial banks of the Republic of Uzbekistan and formulate relevant conclusions;

to scientifically substantiate the problems associated with the formation of innovative banking services provided to corporate clients and their solutions;

to improve innovative banking services provided to corporate clients in our country and to scientifically explain them.

The object of the study. The practice of providing services to corporate clients by commercial banks operating in Uzbekistan, in particular, JSCB "Turon Bank" is considered.

The subject of the study. The financial relations that arise in the process of providing banking services to corporate clients by commercial banks.

Research methods. The research work used logical and structural analysis, grouping, generalization, comparison, comparative and structural analysis, induction and deduction, economic and statistical and other methods.

The scientific novelty of the research is as follows:

commercial banks are proposed to increase bank income by 3-5 percent by providing new innovative banking products such as "Corporate Silver", "Corporate Gold" and "Corporate Platinum" to financially large clients;

the possibility of reducing the volume of problem loans (NPL) by 5-10 percent by providing the "Buy-back" banking service to corporate clients is based on;

it is proposed to increase the quality of banking services by 10 percent by developing the "Bill-discounting" banking product for corporate clients;

it is proposed to reduce the problem of defaults of corporate clients of the bank by 5-8 percent by forming electronic payment applications and submitting them to creditors.

The practical results of the research are as follows:

The stages of development and formation of the legal framework for banking services provided to corporate clients in the banking system of the Republic of Uzbekistan are studied, and the specific features of each stage are identified;

It has been proven that standardization and automation of services provided to corporate clients in commercial banks serve to expand the scope of bank clients;

Reliability of research results. It is determined by the fact that it is based on the study of scientific and theoretical views of foreign and domestic economists on banking services provided to corporate clients and their improvement, the study and generalization of research in the field of foreign countries and foreign companies, the results of expert assessments, the analysis of data from the National Statistical Agency of the Republic of Uzbekistan, the Central Bank of the Republic of Uzbekistan, commercial banks, as well as other practical data.

Scientific and practical significance of the research results. The scientific significance of the research results is explained by the fact that the scientific and theoretical conclusions, proposals and practical recommendations developed in the dissertation can be used in carrying out special scientific research on the introduction and development of new types of banking services in the activities of commercial banks of the Republic.

The practical significance of the research results is the development of a comprehensive set of measures aimed at further developing the practice of banking services provided to corporate clients in our republic, as well as the implementation of the Resolution of the President of the Republic of Uzbekistan No. PD-3620 dated March 23, 2018 "On additional measures to increase the popularity of banking services" and the Decree No. PD-5992 "On the Strategy for Reforming the Banking System of the Republic of Uzbekistan for 2020-2025" within the framework of the reforms implemented by commercial banks, including the study of advanced international experience and the introduction of new types of banking services and products, the creation and development of convenient payment services, the development and promotion of innovative products for cashless payments, including contactless and mobile technologies, and the provision of adequate services to the population and business entities in increasing the popularity of banking services. It is determined by the fact that it serves to a certain extent the development of measures aimed at fulfilling the established tasks, such as meeting the demand for basic banking services of the underserved stratum.

Implementation of research results. Based on the scientific results obtained on improving innovative banking services provided to corporate clients:

The proposal to increase bank income by 3-5 percent by providing new innovative banking products such as "Corporate Silver" to financially large clients in commercial banks, "Corporate Silver", "Corporate Gold" and "Corporate Platinum" to financially large clients in commercial banks was taken into account when developing the development strategy of JSCB "Turon bank" for 2023-2027 (Reference No. 21/02-256 of the Joint-Stock Commercial Bank "Turon Bank" dated September 24, 2024). As a result, it allowed the bank to increase the number of services provided to corporate clients and improve the quality of service. Also, in the first 6 months of 2023, the number of corporate clients amounted to 315 (8286.76 billion soums), while in the first 6 months of 2024, 416 per month (8286.76 billion soums);

The proposal to reduce the volume of problem loans (NPL) by 5-10 percent by providing corporate clients with the "Buy-back" banking service was taken into

account in the development of the development strategy of JSCB "Turon bank" for 2023-2027 (Reference No. 21/02-256 of the "Turon bank" joint-stock commercial bank dated September 24, 2024). As a result, the sale of vehicles manufactured by corporate clients was encouraged, which increased their income and created the opportunity for clients to purchase vehicles without any problems;

The proposal to increase the quality of banking services by 10 percent by developing the "Bill-discounting" banking product for corporate clients was taken into account in the development of the development strategy of JSCB "Turon bank" for 2023-2027 (Reference No. 21/02-256 of the "Turon bank" joint-stock commercial bank dated September 24, 2024) Reference No. 21/02-256 dated September 24, 2024). As a result, it led to an increase in cash turnover for all corporate clients and timely settlement of receivables. The final cash turnover of corporate clients for 8 months of 2024 amounted to 15855.7 billion soums;

The proposal to reduce the problem of defaults of corporate clients of the bank by 5-8 percent by forming electronic payment applications and submitting them to creditors was taken into account when developing the development strategy of JSCB "Turon Bank" for 2023-2027 ("Turon bank" joint-Stock Commercial Bank Reference No. 21/02-256 dated September 24, 2024). As a result, it contributed to an increase in the number of corporate clients of the bank and the more efficient use of their time, as well as to a reduction in the problem of mutual defaults.

Approbation of the research results. The results of this research Presented and approved in the form of reports at 4, including 2 republican and 2 international scientific and practical conferences.

Publication of research results. A total of 8 scientific works on the topic of the dissertation, including 4 scientific articles in scientific publications recommended for publication of the main scientific results of doctoral dissertations of the Higher Attestation Commission of the Republic of Uzbekistan, 3 of which were published in republican and 1 in foreign journals.

Structure and volume of the dissertation. The dissertation consists of an introduction, three chapters, conclusion, list of used literature and appendices. The volume of the dissertation is 131 pages.

Е'ЛОН QILINGAN ISHLAR RO'YXATI
СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ
LIST OF PUBLISHED WORKS

I bo'lim (I часть, part I)

1. To'layev S.B. Ways to Provide Innovative Banking Services for Corporate Clients by Commercial Banks // European Journal of Business Startups and Open Society ISSN: 2795-9228, Vol. 5 No. 3 (Mar-2025): EJBSOS, 34-39 p.
2. To'layev S.B. Tijorat banklari tomonidan korporativ mijozlarga ko'rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini shakllantirish yo'llari // Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal, 2025-yil, fevral № 2-son.
3. To'layev S.B. Korporativ mijozlarga ko'rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini shakllantirishning xorijiy mamlakatlar tajribasi // Muhandislik va iqtisodiyot jurnali. 2025-yil, yanvar. № 1-son.
4. To'layev S.B. Tijorat banklari tomonidan korporativ mijozlarga ko'rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini shakllantirish yo'llar // "Banklarni transformatsiya qilish va bank xizmatlari bozorida raqobatni rivojlantirish yo'nalishlari" mavzusidagi xalqaro ilmiy-amaliy konferensiya materiallari to'plami TDIU. 2024-yil 10-oktabr.
5. To'layev S.B. Korporativ mijozlarga ko'rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini shakllantirishdagi muammolar va ularning yechimlar // "Banklarni transformatsiya qilish va bank xizmatlari bozorida raqobatni rivojlantirish yo'nalishlari" mavzusidagi xalqaro ilmiy-amaliy konferensiya materiallari to'plami TDIU. 2024-yil 10-oktabr.
6. To'layev S.B. "Tijorat banklari tomonidan korporativ mijozlarga ko'rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini shakllantirish yo'llari // "Soliq ma'muriyatçiliginin takomillashtirish orqali makroiqtisodiy barqarorlikni ta'minlash istiqbollari" mavzusidagi respublika ilmiy-amaliy konferensiyasi materiallar to'plami. -T.: TDIU 2023. 295 b.
7. To'layev S.B. Korporativ mijozlarga ko'rsatiladigan innovatsion bank xizmatlarini shakllantirishdagi muammolar va ularning yechimlari // "Soliq ma'muriyatçiliginin takomillashtirish orqali makroiqtisodiy barqarorlikni ta'minlash istiqbollari" mavzusidagi respublika ilmiy-amaliy konferensiyasi materiallar to'plami. -T.: TDIU 2023. 295 b.

II bo'lim (II часть; II part)

8. To'layev S.B. Korporativ mijoz va bank xizmatlarining funksional xususiyatlari // "Moliyaviy texnologiyalar" ilmiy elektron jurnali ISSN: 2181-3965 VOLUME 4. 1-son 2025-yil.

Avtoreferat “Public Publish Printing” nashriyotida tahrirdan o‘tkazildi

Bosishga ruxsat etildi: 09.12.2025-yil
Bichimi 60x84 1/16, “Times New Roman”
garniturada raqamli bosma usulida bosildi.

Shartli bosma tabog‘i 4,0. Adadi: 100. Buyurtma: №90.

«Public Publish Printing» MChJ bosmaxonasida chop etildi.
Toshkent, M.Ulug‘bek tum., Moylisoy, 22.