



FITNEK KOMPANIYALARINING BANK XIZMATLARIDA RAQAMLASHTIRISH

¹Jumaniyazova Mehribon Baxtiyarovna

²Otajonova Shahrizoda Farxod qizi

Urganch Davlat Universiteti Talabarlari

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7479106>

ARTICLE INFO

Received: 14th December 2022

Accepted: 23th December 2022

Online: 24th December 2022

KEY WORDS

Raqamli, transformatsiya, bank, innovatsi, mijoz, fintech, strategiya, katalizator, deposit, ekotizim

ABSTRACT

Raqamli xizmatlar ko'rsatish xarajatlarni ma'lum darajada kamaytirishga yordam beradi va o'z navbatida raqamli xizmatlarni taqdim qilgan bank daromadga ham erishadi. Bundan tashqari ijtimoiy tarmoqlar, messenjerlar orqali mijozlarning afzalliklarini o'rganish mijozlarning manfaatlariga muvofiq raqamli bank mahsulotini yaratish bankning raqobatbardoshligini oshiradi. Zero, bozorda bankning ulushi qanchalik katta bo'lsa, uning foydasini oshirish ehtimoli ham shunchalik yuqoridir.

Raqamli transformatsiya pandemiyadan keyin yangi me'yor bo'lishi mumkin, ammo raqamli shaklda qolish Osiyo-Tinch okeani mintaqasidagi moliyaviy institutlar yengishi kerak bo'lgan yana bir qiyinchilik bo'ladi. Backbase tomonidan buyurtma qilingan Fintech va Digital Banking 2025 Asia Pacific IDC Infobriefning so'nggi nashrida mintaqadagi raqamli banklar an'anaviy banklarga nisbatan mijozlar bazasi 300% dan ortiq o'sganligi aniqlandi. Shu bilan birga, amaldagi banklar raqamli mijozlar tranzaksiyalari va o'zaro aloqalari sonining kamida 50% o'sishini ta'minlashi kerak edi. Shuningdek, biz mintaqadagi tartibga soluvchilarning sanoatdagi o'sish va innovatsiyalarni qo'llab-quvvatlash tashabbuslarini ilgari surayotganini ko'rdik. Rivojlanayotgan fintech o'yinchilari va raqobatchi banklar raqamli moliyaviy vositalar va xizmatlarni qabul qilishda yetakchilik qilmoqda. Raqamli

bank litsenziyalarini amalga oshirishdan tortib ochiq bank tashabbuslarini amalga oshirishgacha mintaqadagi banklar tobora kuchayib borayotgan raqobat muhitiga duch kelishmoqda. Ular mijozlar bilan aloqada bo'lish uchun raqamli transformatsiya dasturlari va strategiyalarini qayta ko'rib chiqishga majbur bo'lmoqdalar.

Covid-19 banklar davom etayotgan inqirozni yengishga intilayotganda ular uchun ustuvorliklarni keskin o'zgartirdi. Mintaqadagi banklar raqamli tranzaksiyalarning tez o'sishini qondirishga shoshilar ekan, ushbu o'zaro aloqalar sifatini saqlab qolish qiyin bo'lganligi aniqlandi. Bundan tashqari, inqiroz raqamli bankni qabul qilishni tezlashtirishda katalizator bo'lgan bo'lsada, bu innovatsiyalarning vaqtincha sekinlashishiga olib keldi, chunki banklar noaniq iqtisodiy iqlim tufayli yuzaga



keladigan xavflarni yumshatishga e'tibor qaratdilar. IDC ma'lumotlariga ko'ra, texnologiya xarajatlari, boshqaruv, xavf va muvofiqlik (GRC) 2020/2019 yillarda ikki xonali o'sishni ko'rsatdi - bu boshqa xarajatlar sohalari uchun noqulay. Banklar tiklanish davriga o'tishga intilayotgan bir paytda, bu banklar uchun raqamli transformatsiya dasturlari bo'yicha chizma taxtasiga qaytish va pandemiyadan olingan saboqlarni qo'llash uchun qulay vaqt. Bu banklarga oldindan mavjud raqamli vositalarining kamchiliklarini yaxshilash, bozor ulushini oshirish imkoniyatlarini aniqlash va mijozlari uchun yaxshi raqamli tajribani rivojlantirish imkonini beradi. Raqamli kanallarga investitsiyalar o'z samarasini berdi. Raqamli banklar mijozlar bazasining an'anaviy banklarga nisbatan uch baravar o'sishini ko'rayotganligi sababli, mintaqadagi banklar uchun kreditlash va depozitlar bo'yicha o'zlarining asosiy biznesini tezroq qaytarish va shaxsiylashtirilgan o'zaro munosabatlarni raqamlashtirish uchun imkoniyat oynasi mavjud. Banklar o'z mijozlarining yangi raqamli hayotiga kirishga intilayotgan ekan, birinchi raqamli bo'lish raqamli texnologiyalarni tezkor biznes jarayonlari, mijozlarni jalb qilish strategiyalari, omni-kanal banking va sog'lom biznes bilan integratsiya qilish ekanligini tushunishlari kerak. texnologiya investitsiyalarining qiymatini maksimal darajada oshirish uchun modellar. Shunday qilib, banklar o'zgaruvchan bank landshafti talablarini qondirish uchun mahsulotga yo'naltirilgan strategiyadan mijozlarga yo'naltirilgan yondashuvga o'tishlari kerak. Raqamli texnologiyalarning jadal joriy etilishi rivojlanayotgan fintechlar uchun amaldagi rahbarlar qoldirgan bo'shliqlarni to'ldirish uchun ko'plab imkoniyatlarga

olib keldi. IDC prognozlariga ko'ra, 2025 yilga kelib Osiyo-Tinch okeani mintaqasida 100 ta moliyaviy institut paydo bo'ladi, yangi o'yinchilar pandemiyadan keyingi kuchli takliflarni taqdim etadi. Buning ajablanarli joyi yo'q, chunki fintechlar rivojlanishga bo'lgan tezkor yondashuvlari va innovatsion qobiliyatlari bilan amaldagilar o'tmishda hal qilishda qiynalgan joy va yetarlicha xizmat ko'rsatilmagan bozorlar uchun ajoyib foydalanuvchi tajribasini taqdim etdilar. Ba'zilarini qabul qilish institutlari, hozirda birinchi strategiyani jadallashtirishayotgan bo'lsa-da, IDC hisobotiga ko'ra va kichik institutlar, yuk, Filippin, va Indoneziyada, "o'ngga mos keladigan" investitsiyalar yo'qligi sababli hali ham orqada qolmoqda. " texnologiyalari, platformalar va ramkalar. Uch banklar raqamli poygada oldinda bo'lishlari uchun texnologik infratuzilmani sifat, bank ekotizimlarini va energiya bo'ylab kengroq bozorlarga kirish uchun fintechlar, texnologiya firmalari yoki hatto boshqa banklar bilan hamkorlik qilish eng yaxshi alternativ bo'ladi. Hisobotda, shuningdek, Osiyo-Tinch okeani mintaqasidagi banklarning 60 foizi tranzaksiyalarni boyitish uchun bulutli bozorlardan fintech yechimlarini birlashtirib, ekotizimlarini rivojlantirishda davom etishini bashorat qilmoqda. Bundan tashqari, 2025 yilga kelib, mintaqadagi eng yaxshi 250 ta bankning 4 foizi platformaga asoslangan va komponentli modernizatsiya, shuningdek, API-ni yoqish ustida ish olib borishi kutilmoqda. Banklar xizmat ko'rsatish hajmini oshirish uchun xizmat sifatida va talab bo'yicha texnologiyalarni sotib olish usullari orqali ushbu hamkorlik imkoniyatlaridan foydalanishlari mumkin. Shu sababli, biz bank ishi kelajagi tobora dinamik bo'lishini



kutishimiz mumkin, chunki to'lov tarmoqlari, umumiy xizmatlar va moliyaviy hamjamiyat birlashmalari hamkorlik asoslarini va yangi biznes modellarini yaratish orqali raqamli poygaga hissa qo'shadi. Kelgusi besh yil banklar uchun raqamli takliflarini tezlashtirishda hal qiluvchi ahamiyatga ega bo'ladi. Ushbu

raqamli maydonda o'zlarining biznes modellari uchun muvaffaqiyat va barqarorlikni ta'minlash uchun ularning noyob raqamli brendi uchun markaziy to'g'ri vositalar, texnologiya, platformalar va ramkalarga sarmoya kiritishga tinimsiz e'tibor qaratish kerak bo'ladi.

References:

1. Nick Malyshev (nick.malyshev@oecd.org) or Céline Kauffmann (celine.kauffmann@oecd.org) OECD Regulatory Policy Division, <http://oe.cd/regpolicy>
2. THE PERSPECTIVES OF DIGITAL ECONOMY FOR UZBEKISTAN: A NEW STAGE, Rajapova Madina Faridunovna 1 PhD student, TSUE, e-mail: m.rajapova@tsue.uz
3. Project Information Document/ Integrated Safeguards Data Sheet (PID/ISDS) Concept Stage | Date Prepared/Updated: 05-Sep-2018 | Report No: PIDISDSC24091 Public, : <http://www.worldbank.org/projects>
4. ЧТО ТАКОЕ ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА? ТРЕНДЫ, КОМПЕТЕНЦИИ, ИЗМЕРЕНИЕ, Доклад НИУ ВШЭ
5. <https://www.researchgate.net/publication/336675826>:The activities of banks in Uzbekistan in the modern digital economy
6. <http://www.uz.undp.org/content/uzbekistan/en/home/countryinfo.html>
7. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.ATLS.CD?locations=UZ>
8. <http://pubdocs.worldbank.org/en/421341493272766409/Uzbekistan-Snapshot-April-2017.pdf>
9. <http://documents.worldbank.org/curated/en/485571468318338846/pdf/815890PUB0Re du00Box379836B00PUBLIC0.pdf>
10. <http://tsue.uz/?p=12549>
11. https://central.asia news.com/en_GB/articles/cnmi_ca/features/2017/04/13/feature-01
12. <https://www.bakermckenzie.com/en/insight/publications/2020/02/uzbekistan-enacts-new-tax-code>.