



## INNOVATSION BANK MAHSULOTLARI ORQALI RAQOBATNI RIVOJLANTIRISH MEXANIZMLARI

**Shokirova Gulbahor Mo'mindjanovna**

*Andijon davlat texnika instituti Buxgalteriya hisobi va menejment kafedrası  
assistenti*

**Abdusalomov Toxirbek Iqboldin o'g'li**

*Andijon davlat texnika instituti Muhandislik iqtisodiyoti va boshqaruv fakulteti  
4-kurs talabasi*

**Annotatsiya:** Ushbu tezisda O'zbekiston Respublikasida tijorat banklari faoliyatida raqobat muhitini rivojlantirishda innovatsion mahsulotlarning ahamiyati keng yoritilgan. Bank xizmatlari bozorining zamonaviy talablariga javob beruvchi raqamli texnologiyalarga asoslangan xizmatlar misolida innovatsion yondashuvning afzalliklari ochib berilgan. Jumladan, Kapitalbankning "Apelsin" platformasi, "Ipak Yo'li" bankining "IpakPay" tizimi kabi innovatsion mahsulotlar orqali mijozlarga ko'rsatilayotgan xizmatlar sifati, tezkorligi va qulayligi ortib borayotgani ta'kidlangan.

**Kalit so'zlar:** raqobat muhiti, innovatsion mahsulotlar, raqamli texnologiyalar, bank xizmatlari, fintex

**Kirish.** Mamlakatimizda bozor iqtisodiyotiga o'tish jarayonida moliya-bank sohasi, xususan, tijorat banklarining roli tobora ortib bormoqda. O'zbekiston Respublikasida amalga oshirilayotgan keng ko'lamli iqtisodiy islohotlar, bank tizimini erkinlashtirish bo'yicha qabul qilinayotgan normativ-huquqiy hujjatlar, xorijiy investitsiyalarning kirib kelishi va raqamli texnologiyalarning tez sur'atlarda joriy etilishi natijasida bank xizmatlari bozorida raqobat muhitining shakllanishi va mustahkamlanishiga keng imkoniyatlar yaratilmoqda. Ayniqsa, so'nggi yillarda tijorat banklari tomonidan mijozlar talablariga mos, funksional jihatdan qulay, raqamli texnologiyalarga asoslangan innovatsion mahsulotlarning ishlab chiqilishi raqobat darajasini belgilovchi asosiy omillardan biriga aylanmoqda.

Bank mahsulotlarini innovatsion yondashuv asosida shakllantirish mijozlarning talab va ehtiyojlarini chuqur tahlil qilish, ularga qulayliklar yaratish, xizmat ko'rsatish sifatini oshirish hamda bozorga yangi texnologiyalarni integratsiya qilishni taqozo etadi. Bu jarayonda tijorat banklarining moslashuvchanligi, texnologik infratuzilmasi, kadrlari salohiyati va mijozlarga xizmat ko'rsatish strategiyalari muhim rol o'ynaydi. Shu sababli, innovatsion bank mahsulotlari orqali raqobatni kuchaytirish masalasi nafaqat banklararo kurashning vositasi, balki milliy bank tizimining samaradorligini oshiruvchi muhim vosita sifatida ham dolzarb ahamiyat kasb etadi.

**Asosiy qism.** Tijorat banklari faoliyatida innovatsion yondashuv bugungi kunda strategik ustuvor yo'nalishlardan biri sifatida qaralmoqda. Dunyo bo'yicha kechayotgan iqtisodiy raqobat, mijozlarning bank xizmatlariga bo'lgan talablari,



texnologik yechimlar bilan chambarchas bog'liq holda tezkorlik va shaxsiylashtirilgan yondashuvni talab etmoqda. Shu bois, innovatsion mahsulotlarni joriy etgan banklar nafaqat mijozlar sonini oshirmoqda, balki xizmatlar sifati orqali raqobat ustunligini ham qo'lga kiritmoqda.

Innovatsion mahsulotlar deganda an'anaviy xizmatlardan tubdan farq qiluvchi, zamonaviy axborot-kommunikatsiya texnologiyalariga asoslangan, raqamli xavfsizlik, tezkorlik va ko'p funktsionallikni o'zida mujassam etgan xizmatlar tushuniladi. Ularga mobil bank ilovalari, onlayn kreditlash platformalari, raqamli omonatlar, sun'iy intellekt asosidagi maslahat xizmatlari, blokcheyn texnologiyasi asosidagi to'lov tizimlari, "Buy Now Pay Later" kabi kechiktirilgan to'lov xizmatlari misol bo'la oladi.

Masalan, O'zbekiston tijorat banklari orasida "Kapitalbank" tomonidan joriy etilgan **"Apelsin" raqamli bank platformasi** innovatsion mahsulot sifatida bozorda katta muvaffaqiyatga erishdi. Bu mahsulot orqali mijozlar 24/7 xizmat ko'rsatish, hisob ochish, karta buyurtma qilish, valyuta ayirboshlash va boshqa ko'plab moliyaviy operatsiyalarni to'liq onlayn shaklda amalga oshirish imkoniga ega bo'ldi. Bu esa an'anaviy filialga borish ehtiyojini kamaytirib, qulaylik, vaqt tejallishi va ishonch omillarini oshirdi.

Xuddi shuningdek, "Ipak Yo'li" bankining "IpakPay" raqamli to'lov platformasi, "Hamkorbank"ning QR-to'lov tizimi, "TBC Bank"ning butunlay raqamli filialsiz modeli ham raqobat muhitini jonlantiruvchi innovatsion mahsulotlar sirasiga kiradi. Ushbu xizmatlar banklar o'rtasidagi farqlanuvchanlikni kuchaytiradi, mijozlar ongida har bir bankning o'ziga xos qadriyatini shakllantiradi va xizmatlar bozorida tanlov imkoniyatini kengaytiradi.

Raqobatni rivojlantirishda innovatsion mahsulotlarning yana bir muhim jihati — ular orqali **maqsadli auditoriyaga** yo'naltirilgan marketing strategiyalarini olib borish imkoniyati mavjud. Masalan, yoshlar uchun gamifikatsiya elementlari bilan boyitilgan mobil ilovalar, kichik biznes uchun soddalashtirilgan kredit paketlari, ayollar tadbirkorligi uchun moslashtirilgan xizmatlar – bularning barchasi innovatsion yondashuv orqali raqobatbardoshlikni oshiruvchi kuchli vositalardir.

Shuningdek, xorijiy tajribaga murojaat qilsak, AQShdagi "Chime Bank", Buyuk Britaniyadagi "Revolut", Yevropadagi "N26" kabi banklar to'liq raqamli modelga asoslangan holda ishlaydi. Ularning muvaffaqiyati asosan mijoz ehtiyojini aniqlash, minimal xarajatlar bilan maksimal foyda beruvchi xizmatlar ko'rsatishga asoslangan. Bu kabi yondashuvlar O'zbekistonda faoliyat yuritayotgan banklar uchun ham raqobat strategiyasini shakllantirishda namuna bo'lib xizmat qilishi mumkin.

Innovatsion mahsulotlar orqali raqobatni rivojlantirishning yana bir mexanizmi – **xizmatlar qiymatini pasaytirish va sifatni oshirish orqali bank xizmatlarining ommaviyligini ta'minlashdir**. Bu esa bankning foyda olish strategiyasini uzoq muddatli sodiq mijozlar bazasini shakllantirishga qaratadi. Ya'ni, raqobat faqat mahsulot ko'rinishida emas, balki xizmat ko'rsatish sifati, foydalanuvchi interfeysi va mijoz bilan muloqot madaniyatida ham namoyon bo'ladi.



Shu bilan birga, innovatsion mahsulotlar raqobatbardoshlikni oshirishda banklar ichki tizimining ham yangilanishini talab etadi. Ular zamonaviy texnologiyalar bilan ishlay oladigan malakali kadrlar, kuchli IT-infratuzilma, xavfsizlik tizimi, ma'lumotlar tahlili bo'yicha ilg'or yondashuvlarni o'z ichiga olishi lozim. Bu esa o'z navbatida banklarning raqobatga tayyorlik darajasini belgilovchi omil hisoblanadi.

**Xulosa.**Yuqoridagi tahlillar shuni ko'rsatadiki, tijorat banklari faoliyatida innovatsion mahsulotlarning ahamiyati tobora ortib bormoqda. Zamonaviy mijozlar qulay, tezkor, xavfsiz va soddalashtirilgan xizmatlarni istaydi, bu esa banklar zimmasiga doimiy ravishda o'z faoliyatini takomillashtirib borish vazifasini yuklaydi. Ayniqsa, raqamli texnologiyalarni chuqur integratsiya qilgan banklar mijozlar orasida ko'proq ishonch qozonmoqda, bu esa bevosita raqobat ustunligini shakllantiradi. Innovatsion mahsulotlar nafaqat bank xizmatlarining ko'lamini kengaytiradi, balki ularni farqlanuvchan, samarali va bozorda o'z o'rnini topgan xizmatlarga aylantiradi.

Shuni inobatga olib, tijorat banklari xizmatlar bozorida raqobatni rivojlantirish borasida quyidagi takliflarni ilgari surish mumkin:

1. **Innovatsion g'oyalarni qo'llab-quvvatlash uchun ichki inkubator tizimlarini yaratish** – banklar o'z xodimlari va tashqi innovatorlar tomonidan taklif etilayotgan yangi g'oyalarni moliyaviy va texnik jihatdan qo'llab-quvvatlashi lozim.

2. **Startaplar bilan hamkorlikni yo'lga qo'yish** – “fintex” kompaniyalari bilan hamkorlik orqali yangi mahsulotlar yaratish va ulardan foydalanish tajribasi raqobatda ustunlikni ta'minlaydi.

3. **Mobil ilovalar va onlayn platformalarning funksional imkoniyatlarini kengaytirish** – foydalanuvchi interfeysini soddalashtirish, sun'iy intellekt asosidagi maslahat xizmatlarini kiritish orqali mijozlar uchun qulaylik yaratiladi.

4. **Segmentlashtirilgan mahsulot siyosatini yuritish** – yoshlar, tadbirkorlar, nafaqadagi mijozlar yoki talabalar uchun alohida takliflar ishlab chiqish orqali keng auditoriyani qamrab olish mumkin.

5. **Xodimlar salohiyatini oshirish va IT infratuzilmani rivojlantirish** – innovatsion mahsulotlar doimiy texnik yangiliklar talab qilganligi sababli, banklarda doimiy yangilanishga tayyor, zamonaviy texnologiyalar bilan ishlay oladigan jamoa shakllantirilishi kerak.

6. **Mijozlar fikrini muntazam tahlil qilish tizimini yo'lga qo'yish** – innovatsion mahsulotlarni yaratishda mijozlarning istak va ehtiyojlarini o'rganish asosiy manba bo'lib xizmat qilishi lozim.

Yuqoridagi chora-tadbirlar amaliyotga tatbiq etilgan taqdirda, tijorat banklari o'rtasidagi raqobat yanada kuchayadi, mijozlar uchun xizmat sifati oshadi, iqtisodiy faoliyatga jalb etilgan moliyaviy resurslar hajmi kengayadi va bank tizimi butun iqtisodiyotning raqamli transformatsiyasida strategik tayanchga aylanadi.



**FOYDALAILGAN ADABIYOTLAR:**

1. “Banklar va bank faoliyati to`grisida”gi qonun
2. Yadgarova M. L., Qurbonov R. B. Bank auditi //Darslik/—T.:«Iqtisod-Moliya»,-320 b. – 2019.
3. Shuxratovich R. J. BANKLARDA RAQOBATLI USTUNLIK TUSHUNCHASI VA RAQOBAT KONSEPSIYASIDAN FOYDALANISH SAMARADORLIGI //Scientific Journal of Actuarial Finance and Accounting. – 2024. – T. 4. – №. 07. – C. 154-159.
4. Abdumalik o`g`li M. S. BANK ISHI VA RAQOBAT: YANGI XIZMATLAR ORQALI BANKLARARO RAQOBATBARDOSHLIKNI OSHIRISH //Scientific Journal of Actuarial Finance and Accounting. – 2025. – T. 5. – №. 05. – C. 270-279.
5. Gulboy o`g` X. U. et al. RAQAMLI BANK XIZMATLARINING RIVOJI VA MIJOZLAR BILAN INDIVIDUAL ISHLASH STRATEGIYALARI //YANGI O`ZBEKISTON, YANGI TADQIQOTLAR JURNALI. – 2025. – T. 2. – №. 9. – C. 85-95.