

ЧАКАНА БАНК ХИЗМАТЛАРИ БОЗОРИ: СТРАТЕГИК ТЕНДЕНЦИЯ, МУАММО ВА ЕЧИМЛАР

Райимназаров Салоҳиддин Давирбек ўғли

Тошкент молия институти мустақил тадқиқотчиси. Тошкент, Ўзбекистон. rayimnazarov2022@bk.ru

DOI: https://doi.org/10.55439/EIT/vol10_iss5/a4

Аннотация

Мазкур мақолада чакана банк хизматлари соҳасида кузатилаётган асосий тенденциялар, уларнинг моҳияти ва трансформацион жараёнларга таъсири тадқиқ этилган. Бундай ташқари, чакана банк хизматларини кўрсатишга ихтисослашган “Monzo” банки фаолияти натижаларининг динамик таҳлили амалга оширилган. Ўтказилган тадқиқотлар асосида тегишли хулоса ва таклифлар ишлаб чиқилган.

Калит сўзлар: чакана банк хизматлари, тенденциялар, динамик таҳлил, трансформацион жараёнлар, тўловлар, мобил иловалар, UnionPay, Discover.

Аннотация

В данной статье изучены основные тенденции в сфере розничных банковских услуг, их экономическая сущность и влияние в трансформационные процессы. Кроме того, проведен динамический анализ итогов деятельности банка “Monzo” специализирующийся на оказание розничных финансовых услуг. На основании проведенных исследований сформированы соответствующие заключения и предложения.

Ключевые слова: розничные банковские услуги, тенденции, динамический анализ, трансформационные процессы, платежи, мобильные приложения, UnionPay, Discover.

Кириш

Чакана молия хизматлари бозорининг кескин ривожланиб бориши шароитида тижорат банклари фаолиятини трансформациялаш жараёнларининг ўзига хос бўлган хусусиятлари яққол намоён бўлаётган йўналишлардан бири ҳисобланади. Кескин рақобат кураши, янги сегментларнинг яратилиши, нобанк тўлов тизимларининг тажовузкор стратегик чора-тадбирлари, чакана савдо ташкилотлари томонидан тўловларнинг янги турларини таклиф этилиши ва кўплаб бошқа омиллар чакана молия хизматлари бозорининг замонавий ҳолатини белгилаб бермоқда. Хусусан, 2022 йилнинг март ойи ҳолатига Хитойнинг UnionPay тўлов карталари жаҳоннинг 181 мамлакатида тўловлар учун қабул қилиниб, Хитойдан ташқарида муомалага чиқарилган карталар сони 190 млн. тани ташкил этган¹. Ўз навбатида, Discover тўлов тизими орқали ўтказилган тўловлар ҳажми 504 млрд. АҚШ долларини ташкил этиб, тўловларни қабул қилиш шахобчалари сони дунё бўйлаб 60 млн. дан ошган². Шунини алоҳида қайд этиш лозимки, тўлов тизимлари анъанавий банк хизматлари жумласига кирувчи кредит ва депозит операциялари соҳасига фаол кириб келмоқда. 2020

¹ <https://www.unionpayintl.com/en/mediaCenter/newsCenter/mediaReports/> маълумотлари асосида

² <https://www.discover.com/company/> маълумотлари асосида

Йилнинг 1 июль ҳолатига Discover томонидан кредит карталари орқали ажратилган кредитлар 75917 млн. АҚШ долларини, талабаларга ажратилган кредитлар 10 164 млн. АҚШ долларини, жисмоний шахсларга тақдим этилган кредитлар ҳажми эса 2 674 млн. АҚШ долларини ташкил этган. Шу санага жалб этилган фоизсиз депозитлари ҳажми (Non-Interest-bearing Direct to Consumer Deposits) 61 895 млн. АҚШ долларига, фоизли депозитлар 71 926 млн. АҚШ долларига тенг бўлган³. Бундай вазиятда тижорат банклари томондан чакана хизматлар соҳасига алоҳида эътибор қаратилиши лозим.

Сўнгги йиллар давомида чакана банк хизматлари соҳасида эътиборга молик кўплаб чора-тадбирлар амалга оширилди. Шунга қарамасдан, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 12 майдаги ПФ-5992-сон Фармони билан тасдиқланган “2020-2025 йилларга мўлжалланган Ўзбекистон Республикасининг банк тизимини ислоҳ қилиш стратегияси”да қайд этилганидек: “...банклар бизнес-моделларининг корпоратив мижозларга хизмат кўрсатишга йўналтирилганлиги, нобанк молия ташкилотлари, инновациялар ва ахборот тизимларининг сустривожланганлиги сабабли молиявий оммабопликнинг паст даражадалиги[1]. Натижада, бошқа мамлакатларда жисмоний шахслар ва корпоратив мижозларга ажратилган кредитлар бир меъёрда тақсимланган бир вақтда, мамлакатимизда жисмоний шахсларга ажратилган кредитлар жами кредит портфели ҳажмининг 19 фоизини, корпоратив мижозларга ажратилган кредитлар эса 81 фоизни ташкил этмоқда”⁴. Мазкур ҳолат, фикримизча, илғор хориж тажрибасини ўрганиш асосида тижорат банкларининг чакана хизматларини такомиллаштиришга оид тадқиқотларни устувор йўналишлардан бирига айлантиради.

Мавзуга оид илмий ва амалий манбалар таҳлили

В.В. Жданович ўзининг “Рақамди технологияларнинг ривожланиши шароитида банк фаолиятини тартибга солишнинг трансформацияланиши” номли илмий тадқиқот ишида эришилган илмий натижалардан бири “Банк бизнес-моделларини ривожлантиришнинг асосий йўналишлари ва Россия банкларини трансформациялашда қўлланилиши мумкин бўлган моделлар гуруҳланди: банкларнинг рақамли экотизимга айланиши, молиявий супермаркетларнинг (маркетплейс) яратилиши, фаолиятнинг нобанк йўналишларининг ривожланиши, маълумотларни даромад манбасига айлантириш, банк инфратузилмасидан фойдаланиш усулларининг кўпайиши, рақамли технологиялардан фойдаланган ҳолда хизмат кўрсатиш ҳудудларини кенгайтириш, рақобатбардошлик даражасини ошириш учун банкларда рақамли технологиялардан фойдаланиш кўламини кенгайтириш” тарзида ифодаланган [2]. Олимнинг диққатга сазовор хулосаларидан яна бири тахминан 2025 йилга келиб, банклар KYC (инг. know your client – ўз мижозингни бил) парадигмасидан KYD (инг. know your data – ўз маълумотларингни бил) концепциясига ўтиш мумкин эканлигини асослаб берилгани ҳисобланади⁵.

И.И.Бичкованинг “Банк маҳсулотларини рақамлаштириш банк экотизимини шакллантиришнинг асоси сифатида” номли илмий тадқиқот ишида қайд этилишича: “Кредит ташкилоти учун банк маҳсулотлари/хизматларини танлашда мижозларнинг

³ https://s23.q4cdn.com/669804705/files/doc_financials/2022/q2/Second-Quarter-2022-Financial-Supplement.pdf маълумотлари асосида

⁴ Қонун ҳужжатлари маълумотлари миллий базаси, 13.05.2020 й., 06/20/5992/0581-сон; Қонунчилик маълумотлари миллий базаси, 18.10.2021 й., 06/21/6325/0972-сон; 30.12.2021 й., 06/21/42/1224-сон, 18.03.2022 й., 06/22/89/0227-сон; 10.06.2022 й., 06/22/152/0507-сон

⁵ В.В. Жданович. Трансформация регулирования банковской деятельности в условиях развития цифровых технологий. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва 2021. стр. 10

истеъмол фаоллигини таъминловчи омилларни аниқлаш ва уларни самарали маҳсулот стратегиясида ҳисобга олиниши ўта муҳим ҳисобланади [3]. Бу тижорат банкининг рақобат афзалликларини кучайтиради ва даромад ҳажмини ошириш имконини беради. Ишда банк маҳсулоти ва хизматларини танлашда мижозларнинг истеъмол фаоллигига таъсир этувчи омиллар (баҳо, рисклар, сифат, ассортимент, олиш имконияти ва соддалик) аниқланган”⁶.

Andreas Pratz va Johannes Gärtner ларнинг “2022 Чакана банк хизматлари мониторинги: янгиланиш ва репозицияланиш” номли тадқиқотида чакана молия хизматлари бозорида яқин ўн йилликда юз бериши мумкин бўлган энг катта ўзгариш йирик технологик компаниялар ва финтехда эмас, балки Embedded Finance (киритилган моливий хизматлар) соҳасида юз беришини прогноз қилишган. “Истеъмолчилар молиявий хизматларни оммавий ахборот воситаларига обуна доирасида ёки алоқа воситалари орқали, ўз автомобиллари ёки онлайн ва офлайн туристик операторлар ёки чакана садо нуқтасида олишлари мумкин бўлади. 2030 йилга келиб, Embedded Finance соҳасига чакана банк хизматларининг 15 фоизгача бўлган қисми тўғри келиши мумкин ва тижорат банклари бундай ўзгаришларга тайёр бўлишлари лозим”⁷.

М.М.Нуралиева ўзининг “Электрон тижоратда молиявий хизматлар самарадорлигини ошириш” номли илмий тадқиқот ишида “Тўлов воситаларининг қиёсий таҳлили кўрсатдики, электрон тўлов воситалари мижозлар учун бир қатор афзалликларга эга, шунинг учун уларнинг ривожланиши нафақат молия институтлари учун самарали, балки фойдаланувчилар учун қулайлик яратмоқда[4]. Улар орасида эквайринг ва мерчант аккаунт сингари замонавий тўлов механизмларини миллий иқтисодиётда кенг миқёсда қўллаш мақсадга мувофиқ” деган хулосага келган⁸.

Юқорида келтирилган ва бошқа илмий-амалий манбалар таҳлили чакана банк хизматлари соҳасида кескин ўзгаришлар юз бераётганлигидан далолат беради. Би неча йил олдин нисбатан оддий ҳисобланган фаолият йўналиши технологиялар ва инновациялар, рақобат кураши, тартибга солиш соҳасидаги муаммолар, киритилган молиявий хизматлар, консолидация ва мижозларнинг кутилмалари чакана банк хизматларини кўрсатиш бўйича аънавий бизнес моделларга кучли босим ўтказиб бормоқда. Тенденцияларнинг бундай мураккаб ва ривожланишдаги жамланмаси истеъмолчилар ишончи ва молиявий муаммоларини ҳал қилиш масалаларига жиддий таъсир ўтказди. Бу эса ўз навбатида, банклар томонидан банк ташкилотининг моҳияти ва қадриятларга оид фундаментал масалаларни эътибор қаратишни тақазо этади⁹.

Юқоридаги ҳолатлардан келиб чиққан ҳолда, мазкур ишда қуйидаги масалаларни кўриб чиқишга ҳаракат қиламиз:

1. Европа ва Буюк Британия банклари томонидан чакана банк хизматларини кўрсатиш ҳолатини таҳлил қилиш.

2. Фаолиятнинг асосий қисмини чакана хизматлар ташкил этувчи банк ташкилотлари фаолиятининг молиявий натижаларини динамик таҳлилдан ўтказиш.

⁶ И. И. Бычкова. Цифровизация банковских продуктов как основа формирования экосистемы банка. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Ростов на Дону 2021. стр. 6

⁷ Andreas Pratz and Johannes Gärtner. 2022 Retail Banking Monitor: Reinventing and repositioning. <https://www.strategyand.pwc.com/de/en/industries/financial-services/2022-retail-banking-monitor.html>

⁸ М.М.Нуралиева. Электрон тижоратда молиявий хизматлар самарадорлигини ошириш. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (Doctor of Philosophy) диссертацияси автореферати. Тошкент 2021

⁹ Хусусан, айнан шундай ҳулоса <https://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/publications/financial-services-in-2025/retail-banking-2025.html> келтирилган

3. Амалга оширилган тадқиқотлар асосида тегишли илмий таклиф ва амалий таклифлар мажмуасини ишлаб чиқиш.

Асосий қисм

Иш олдида қўйилган вазифаларнинг биринчи йўналиши бўйича қайд этиш мумкинки, чакана банк хизматлар бозорида юз бераётган трансформацион жараёнлар қуйидаги асосий тенденциялар орқали ифодаланади:

1-тенденция. Чакана банк хизматларини кўрсатишга ихтисослашган ва банк лицензиясига эга бўлган ташкилотлар томонидан таклиф этилаётган мобил иловалардан фойдаланиш кўламининг кенгайиб бориши.

Молиявий хизматлар бозори фаолиятини тадқиқ этишга ихтисослашган Apptember LLC (Information Technology & Services)¹⁰ компанияси маълумотларига кўра, Европада жойлашган етакчи 14 та рақамли банкларнинг мобил иловалари 2021 йилнинг ноябрь ойидан 2022 январь ойигача бўлган даврда деярли 3 млн. маротаба юклаб олинган. Юклашнинг асосий қисми (94 фоизи) Европа мамлакатларига тўғри келган. Мазкур банкларнинг иловалари АҚШ аҳолиси томонидан 106 минг маротаба юклаб олинган. Бу биринчи навбатда, Revolut, Monzo ва Starling Bank томонидан АҚШ ҳудудида фаол реклама компаниясининг олиб борилиши билан изоҳланиши мумкин.

Банклар ўз мобил иловаларини илгари суришда ижтимоий тармоқлар (юклаб олишнинг деярли 70 фоизи айнан ижтимоий тармоқлар орқали амалга оширилган) ва Admob, Applovin, Unityads, Rayjump, Chartboost, Duapps, Fuber, Startapp, Appnext каби реклама тармоқлари бошқа банкларнинг мобил иловаларидан тўлов асосида фойдаланишган. Ижтимоий тармоқлар орқали Android учун мўлжалланган мобил иловаларнинг 74 фоизи, iOS нинг 80 фоизи юклаб олинган.

Alexa таҳлил маркази¹¹ ҳисоботида Personal Finance сифатида таснифланувчи веб-трафиклар таҳлили келтирилган. Унга кўра:

1. Чакана хизматларга ихтисослашган банклар трафикининг аксарият қисми Direct (52 фоиз) ва Organic search (32 фоиз) ҳисобланади. Мазкур ҳолат банклар томонидан реферал компаниялар (referral – йўналтириш, маслаҳат) ва фойдаланувчиларнинг тавсияномалари рағбатлантирувчи механизмлар орқали маркетинг тадбирларига устуворлик беришаётганлигидан далолат беради. Гарчи ижтимоий трафиклар таҳлил этилаётган бўлса, Facebook ва Youtube трафикларнинг 74 фоизини қамраб олганлигини кўришимиз мумкин.

2. Трафик каналлари бўйича кескин четланишлар мавжуд эмас. Аммо алоҳида олинган банклардаги ҳолат умумий тенденциялардан фарқланишини кузатиш мумкин. Хусусан, Bing да трафикнинг 40 фоизи – Referrals каналига, Soldo ва Gohenny да трафикнинг 10 фоизи – Paid search каналига тўғри келган.

Чакана хизматларга ихтисослашган банкларнинг расмий сайтларига ташриф даражаси бўйича Revolut, Monzo ва N26 етакчилик қилишлари аниқланган. Шу ўринда қайд этиш лозимки, Instagram, Facebook, Twitter ва LinkedIn, шунингдек, Youtube видеохостинги орқали банк хизматларини сотиш каналларини шакллантириш масаласига эътибор қаратилмоқда. Хусусан, оилар кесимида энг йирик ўсиш суръатлари Instagram (2,3 фоиз), Facebook (1 фоиз), Twitter (0,7 фоиз) ва LinkedIn (2,9 фоиз) кузатилган.

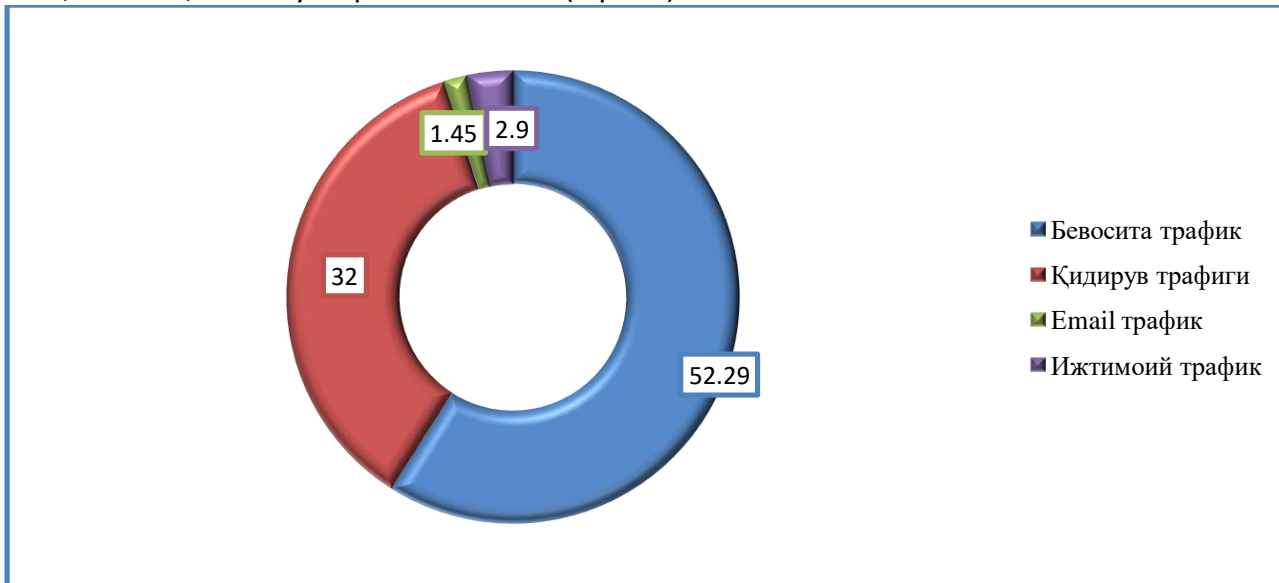
Мазкур трафиклар таҳлили банклар сайтларига бевосита кириш ва шу орқали мобил иловаларни юклаб олиш асосий ўринни эгаллашидан далолат беради. Уларнинг салмоғи умумий трафикда 52,29 фоизга тенг бўлган.

Мижозлар томонидан қидирув тизимлари орқали зарур бўлган ёки уларни қаноатлантирувчи мобил иловаларни излаш жараёнида энг кўп қўлланилаётган сўзлар

¹⁰ <https://www.apollo.io/companies/Apptember-LLC/5d9f14801abcea009896df01?chart=count> – маълумотлари асосида

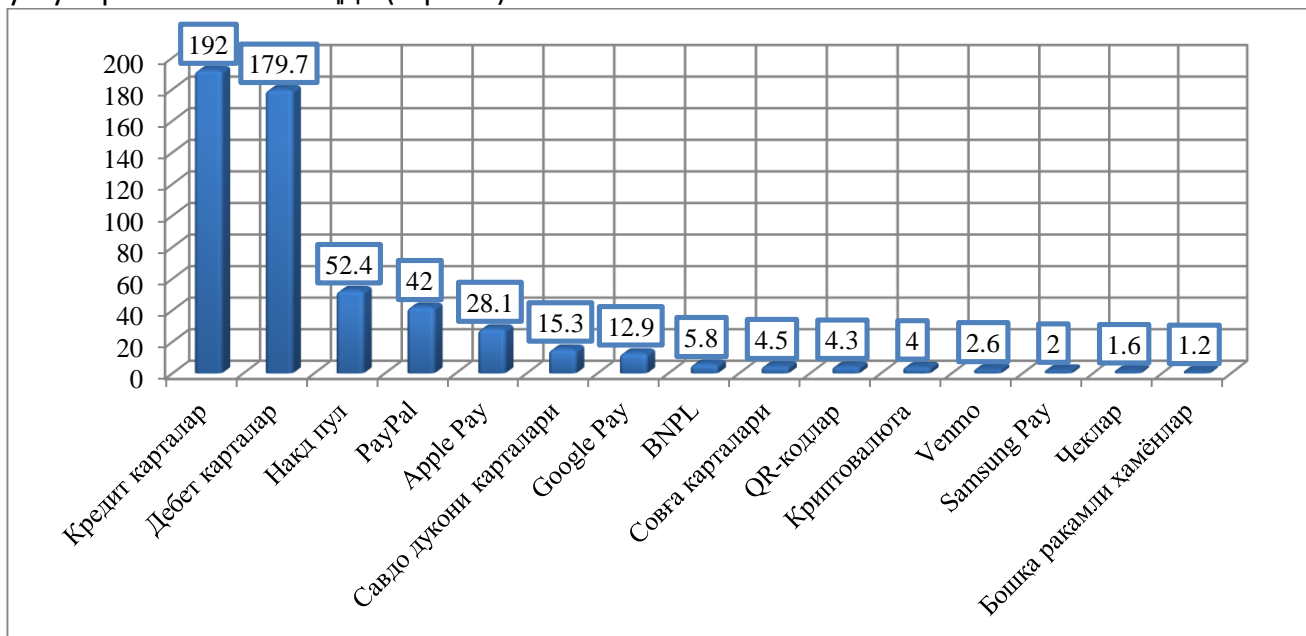
¹¹ <https://www.similarweb.com/ru/website/alexa.com/#overview> - маълумотлари асосида тайёрланган.

жумласига bank, online, app, mobile кираётган бўлса, хизмат турларини қидиришда account, card, business, credit сўзлари ишлатилган (1-расм).



1-расм. Чакана банк хизматларини таклиф этишда қўлланилаётган трафиклар¹² (фоизда)

2-тенденция. Ижтимоий тўловлар соҳасининг кескин ривожланиб бориши. Forrester ¹³ компанияси томонидан ўтказилган тидқиқотларга кўра, ижтимоий тўловлар соҳасида бир қатор ўзгаришлар юз бераётганлигидан далолат беради. PayPal, Venmo иловаси, Apple Cash, Square Cash App мобил иловаси орқали таклиф этилаётган интеграцияланган тўлов пакетлари тижорат банкларининг тўловлар бозоридаги жиддий рақобатчиларига айланишини таъминлаб бермоқда. Аммо шунга қарамасдан, банк карталари ва нақд пул орқали амалга оширилаётган операциялар устуворлик касб этмоқда (2-расм).



2-расм. АҚШ ҳудудида тўлов шакллари бўйича истеъмол тўловларининг ўртача ойлик ҳажми¹⁴ (млрд.АҚШ доллариди)

¹² Муаллиф томоиндан шакллантирилган.

¹³ <https://www.forrester.com/report/predictions-2022-payments/RES176306> - маълумотлари асосида тайёрланган.

¹⁴ <https://www.pymnts.com/topic/retail/> - маълумотлари асосида тайёрланган.

PYMNTS аналитик маркази¹⁵ тадқиқотларига кўра, истеъмолчилар мобил ҳамёнга нисбатан контактсиз карталарни афзал кўришмоқда. Берилган маълумотларга кўра, АҚШда ҳар тўртинчи харидор бирламчи маҳсулотларни интернет орқали сотиб олишган.

3-тенденция. P2P-транзакциялар сегментида рақобат курашининг кескинлашиши. P2P-транзакцияларни амалга оширишга кумаклашадиган технологияларни ишлаб чиқарувчи финтех компаниялар билан рақобатлашиш учун АҚШнинг беш йирик банки пул ўтказмаларининг Zelle платформали сервисини ишлаб чиқиб, P2P-транзакциялар соҳасида муайян муваффақиятга эришди. Аммо PayPal, Venmo ва Cash App Block томонидан қўшимча функционалларнинг таклиф этилиши (хусусан, C2B-тўловлари) банклар учун қўшимча муаммоларни юзага келтирмоқда.

4-тенденция. Super-app технологияларининг жорий этилиши. Бугунги кунда дунёнинг етакчи банклари томонидан фаол ўрганилаётган масалалардан бири Super-app ни (мижоз учун зарур бўлган функцияларни ягона интерфейсда йиғиш) шакллантириш ҳисобланади. Мазкур масаланинг йиллик ҳисобот ва бизнес режаларда қайд этиш ҳолатлари 2019-2021 йиллар давомида 640 фоизга кўпайган. Мазкур йўналишдаги асосий муаммо мижозларнинг талаби билан боғлиқ. Банк иловалари мураккаб таркибий тўзилмага эга, аммо мижозлар аксарият ҳолатларда балансни текшириш, тўловларни амалга ошириш ва тўловлар тарихи каби функциялардан фойдаланишдаи холос. Шунинг учун ҳам мобил иловаларни бошқа платформаларга интеграциялашда 4-5 API қўлланилади.

Мақолада кўриб чиқилиши режалаштирилган иккинчи масалани тадқиқ этишга ҳаракат қиламиз. Бунда тадқиқот объекти сифати Буюк Британия резиденти бўлган ва чакана хизматларни кўрсатишга ихтисослашган “Monzo” банки фаолиятини таҳлил қиламиз.

“Monzo” банки 2015 йилда Буюк Британияда мобил банк сифатида ташкил этилган. 2018 йилдан бошлаб банк лицензияси асосида фаолият юритиб келади.

Тадқиқотларимизга кўра, банкнинг кучли ва кучсиз жиҳатлари қуйидагилардан иборат.

Кучли жиҳатлар:

- банкнинг мобил иловаси қулай ва содда кўринишга эга бўлиб, жисмоний шахсларнинг маблағларини сақлаш, режалаштириш, бошқариш ва ишлатишга оид кўплаб инструментлар таклиф қилинади;
- банк FCA (депозитларни ҳимоялаш) аъзоси ҳисобланади ва депозитларнинг сақланиши кафолатланган;
- банк депозитлари бўйича фоизлар тўланади;
- банк иловалари оилавий ёки ҳамкорликда даромад ва ҳаракатларни бошқариш имкониятини берувчи функционалга эга.

Кучсиз жиҳатлар:

- бошқа банкларга нисбатан жамғарма меъёрлари (фоиз ставкалари) нисбатан паст даражада;
 - валюта конверсиясига оид операцияларда Mastercard курслари қўлланилади.
- Бошқа банклар эса одатда банклараро ставкалардан фойдаланади. Бунинг

натижасида трансчегаравий валюта операцияларини амалга ошириш мижозлар учун Monzo энг қулай вариант ҳисобланмайди;

- Monzo да очилган ҳисобвараққа нақд пул маблағларини жойлаштирилишда 1 фунт стерлинг миқдорида комиссия ҳақ олинади;

- хорижга валюта олиб чиқиш бўйича қатъий лимитлар белгиланган (аккаунт турига қараб). Лимитдан ортиқча маблағдан 3 фоиз миқдорида комиссия ҳақ ундирилади;

- банк иловасидан фақат мобил қурилмалар орқали фойдаланиш мумкин;

- банк кредит карталарини муомалага чиқармайди.

Юқоридагилар билан бир қаторда, фикримизча, Monzo томонидан таклиф этилаётган асосий аккаунтларга тўхталиб ўтиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Хусусан, Monzo Current, Monzo Lite бепул хусусий ва бизнес аккаунтлар ҳисобланади. Шунга қарамасдан, хорижий мамлакатларда 200 фунт стерлингдан ошиб маблағ олинганда 3 фоиз миқдорида комиссия ҳақ ундирилади.

Монзо Плюс аккаунти пуллик ҳисобланиб, ҳисобварақ нархи 5 фунт стерлинг. Ишлатиш муддати энг камида 3 ой. Унда кўрсатилаётган хизмат ва мавжуд имкониятлар қуйидагилардан иборат:

- голографик карта;

- виртуал карталар;

- кенгайтирилган тасвирлар;

- кредит трекеари;

- хорижда 400 фунт стерлинг миқдордаги маблағни олиш;

- амалга оширилаётган тўловларни бир неча категорияларга ажратиш ва уларни назорат қилиш.

Шу билан бир қатор, бир марта бепул депозит киритиш, 1 фоизлик даромад олиш ва 2000 фунт стерлинггача маблағ жамғариш имконияти яратилган.

Фикримизча, юқоридаги тадиқот натижаларини янада кенгайтириш мақсадида бевосита банкнинг молиявий кўрсаткичларини таҳлил қиламиз.

1-жадвал

**“Monzo” рақамли банкининг баланс кўрсаткичлари динамикаси¹⁶,
(млн. Англия фунт стерлингида)**

Кўрсаткичлар	28.02. 2018 й.	28.02. 2019 й.	28.02. 2020 й.	28.02. 2021 й.	28.02. 2022 й.
Пул маблағлари ва банк ҳисобварағида маблағ қолдиғи	96,943	549,847	1,373,722	2,977,368	3,134,540
Ҳазначилик облигацияларига инвестициялар	-	-	98,953	376,641	1,675,478
Мижозларга ажратилган кредит ва бўнақлар	160	16,054	123,913	87,147	235,083
Бошқа активлар	42,417	48,486	124,817	188,551	173,328
Жами активлар	139,820	614,387	1,721,405	3,629,707	5,218,429
Мижозларнинг депозитлари	71,276	461,821	1,392,517	3,124,046	4,440,650

Субординацияланган қарз мажбуриятлари	-	-	-	-	14,593
Бошқа мажбуриятлар	12,365	36,899	199,887	283,767	200,918
Жами мажбуриятлар	83,641	498,720	1,592,404	3,407,813	4,656,161
Хусусий капитал	56,179	115,667	129,001	221,894	562,268
Жами мажбуриятлар ва капитал	139,820	614,387	1,721,405	3,629,707	5,218,429

Изоҳ. Буюк Британия қонунчилиги талабларига биноан молия йили 28 февралдан бошланиб, 28 февралда якунланади.

1-жадвал маълумотларидан кўринадики, “Monzo” рақамли банки активларининг асосий қисми Англия банкида очилган овернайт ҳисобварағида жойлаштирилган. Гарчи 2018 молия йили якунида мазкур ҳисобварақ қолдиғи жами активларга нисбатан 69,3 фоизга ёки 96,943 млн. фунт стерлингга тенг бўлган бўлса, 2021 молия йили якунида уларнинг салмоғи 60,1 фоизгача камайиб, 3,134,540 млн. фунт стерлингни ташкил этган. Англия банкидаги овернайт ҳисобварағида жойлаштирилган маблағлар салмоғининг пасайиши асосан молиявий рискларни диверсификациялаш мақсадида давлат ғазначилик облигацияларига инвестиция ҳажмининг ошиб бориши билан изоҳланади. 2018-2019 молия йилида бундай инвестициялар амалга оширилмаган бўлса, 2021 молия йили якунида 1,675,478 млн. фунт стерлингни ташкил этган.

“Monzo” томонидан эълон қилинган молиявий ҳисоботларга кўра, фақат 2021 молия йилида ғазначилик облигацияларини сотиб олиш бўйича 36 та харид операцияси амалга оширилган. “Monzo” рақамли банки активлари таркибида аҳамиятли ўринни эгаллаб турган моддалардан яна бири мижозларга ажратилган кредит ва бўнақлар ҳисобланади. Гарчи 2018 молия йилида мазкур моддаги қолдиқ 160 минг фунт стерлингни ташкил этган бўлса, 2021 молия йили якунида 235,083 млн. фунт стерлинггача ёки 1469 баробарга кўпайган. Банк ҳисоботларида қайд этилишича, кредит қўйилмаларининг кескин ошиши, авваламбор, “Monzo Flex” иловасининг жорий этилиши билан боғлиқ.

Банк балансининг бошқа активлар моддасида асосий ўринни эҳтимолий йўқотишларга қарши захиралар (2021 молия йили якунида 23,7 млн. фунт стерлинг) ва тармоқ провайдерлари ҳисобварақларига ўтказиб берилган тўлов кафолати суммаси (2021 молия йили якунида 76,3 млн. фунт стерлинг) эгаллаган. Шунинг эътиборга олиш лозимки, 2021 молия йилининг 28 феврал куни дам олиш кунларига тўғри келган.

Банк капитали ҳажмидаги ўзгаришлар (2021 молия йили якунида 562,268 млн. фунт стерлингни ташкил этиб, 2018 молия йили якунига нисбатан 10 баробарга кўпайган) инвесторлардан жалб этилган маблағлар миқдорининг ошиб бориши (жами жалб қилинган маблағлар 450 млн.фунт стерлингга тенг бўлган) билан изоҳланади. Бунинг натижасида умумий капиталнинг рискларга тортилган активларга нисбати кўрсаткичи меъёрга нисбатан 155 фоизга кўпроқни ташкил этган.

“Monzo” рақамли банки балансининг динамик таҳлили юзасидан тегишли ҳулосаларни билдиришдан аввал, фикримизча, банкнинг даромад ва харажатлари таркибини, унда юз бераётган ўзгаришларни таҳлил қилиш мақсадга мувофиқ, деб ҳисобладик.

“Monzo” рақамли банки даромадлари ва харажатлари динамикаси¹⁷
(млн. англия фунт стерлигида)

Кўрсаткичлар	28.02. 2018 й.	28.02. 2019 й.	28.02. 2020 й.	28.02. 2021 й.	28.02. 2022 й.
Соф фоизли даромад	150	4,918	24,429	22,386	34,082
Соф комиссия даромад	1,367	6,567	29,404	41,786	80,789
Бошқа операцион даромадлар	309	1,553	2,079	2,490	13,161
Кредитлар бўйича эҳтимолий йўқотишларни баҳолаш	(12)	(3,880)	(20,254)	(3,821)	(14,013)
Соф операцион даромад	1,814	9,158	35,658	62,841	114,019
Банк ходимларини сақлаш харажатлари	(9,214)	(27,992)	(86,869)	(94,275)	(130,151)
Активлар амортизацияси ва қадрсизланишини баҳолаш	(250)	(799)	(3,210)	(5,134)	(8,311)
Бошқа операцион харажатлар	(25,426)	(33,421)	(70,433)	(79,942)	(94,577)
Жами харажатлар	(34,890)	(62,212)	(160,512)	(179,351)	(233,039)
Солиқ тўловлари	2,530	3,552	1,655	303	–
Такрорланмайдиган моддаларга қадар зарар	(30,546)	(49,502)	(123,199)	(116,207)	(119,020)
Такрорланмайдиган моддалар			-	(14,870)	-
Соф зарар	(30,546)	(49,502)	(123,199)	(131,077)	(119,020)

2-жадвал маълумотлари “Monzo” рақамли банки фаолиятининг молиявий кўрсаткичлари юзадан чакана банк хизматлари самарадорлиги нуқтаи-назаридан объектив хулоса чиқариш имконини бермайди. Буни эътиборга олган ҳолда даромад ва харажатлар таркибий тузилмасини алоҳида таҳлил этиш мақсадга мувофиқ.

Пандемия оқибатида киритилган чекловларга қарамасдан банкнинг соф операцион даромадлари 2021 молия йили якунида 114,019 млн. фунт стерлингни ташкил этиб, 2018 молия йили якунига нисбатан 62 баробарга кўпайган. Шу даврда фоизли даромадлар 227 баробарга, комиссия даромад 59 баробарга ошган.

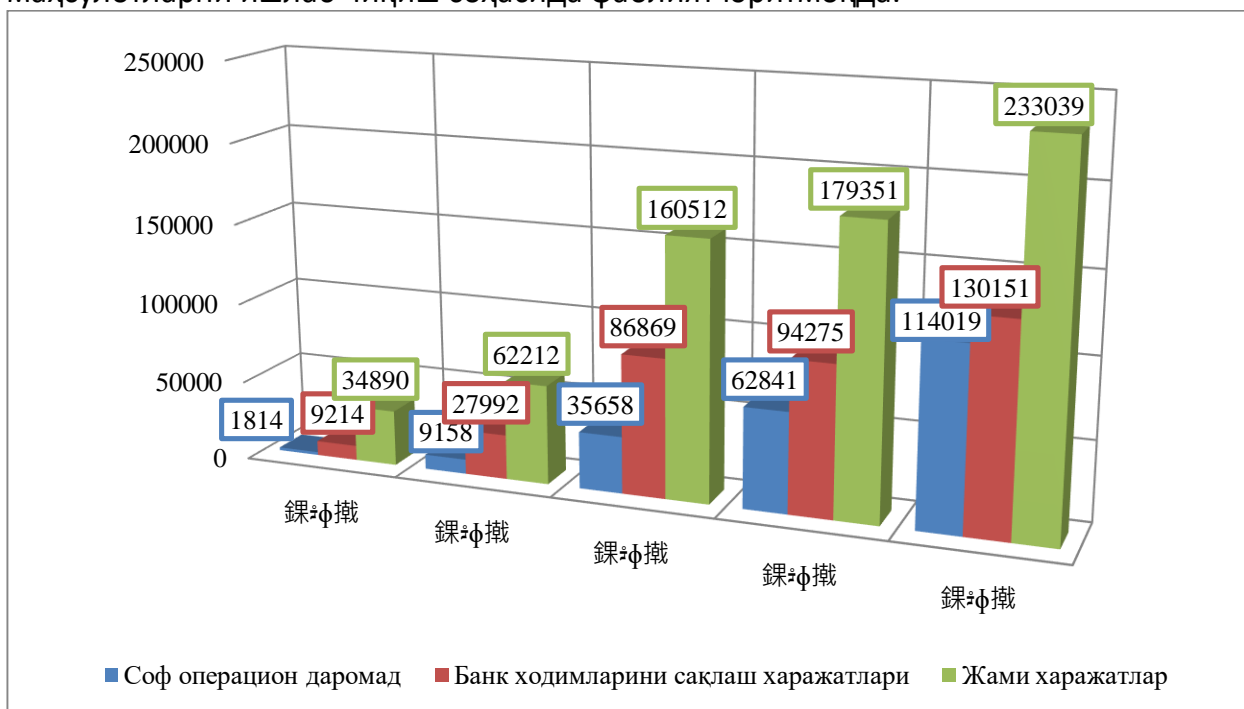
Даромадлар ҳажмининг ошиб бориши банк мижозлари сонининг кўпайиши (2021 молия йили якунида 5,1 млн. киши), кредитлар бўйича ҳисобланган фоизлар (2021 молия йили якунида қўшимча 9,6 млн. фунт стерлинг), ғазначилик облигациялари бўйича фоизли даромад (2021 молия йили якунида қўшимча 1,7 млн. фунт стерлинг), банкларда очилган ҳисобварақлардаги маблағлар бўйича фоизли даромад (2021 молия йили якунида қўшимча 2,4 млн. фунт стерлинг) кўпайиши ҳисобига юз берган.

2021 молия йили давомида Monzo карталари орқали амалга оширилган транзакциялар суммаси 24,4 млрд. фунт стерлинггача кўпайиши 36 млн. фунт стерлинг миқдордаги комиссия даромад олинишини таъминлаб берган. Monzo Plus, Monzo Premium ва Monzo Business иловаларини амалиётга жорий этиш натижасида обуна бўйича даромадлар ҳажмининг кўпайишига хизмат қилган. Шу билан бир қаторда, ҳамкорлик ва трансчегаравий операциялар молиявий натижага ижобий таъсир ўтказувчи омил сифатида кўриб чиқилиши мумкин. Шунини эътироф этиш зарурки, кредит қўйилмалари ҳажмининг ошиб бориши кредитлар бўйича эҳтимолий

йўқотишларга қарши захираларга ажратмаларни кўпайишига олиб келган (2018 молия йили якунидаги 12 минг фунт стерлингдан 2021 молия йили якунидаги 14,013 млн. фунт стерлинггача).

Кейинги босқичда банкнинг харажатлари таркибини таҳлил этишга ҳаракат қиламиз.

2021 молия йили якунида банк ходимларини сақлаш харажатлари 130,151 млн. фунт стерлингни ташкил этиб, унинг жами харажатлардаги салмоғи 55,8 фоизга тенг бўлган. Банкнинг даромадлари, харажатлари ва ходимларни сақлаш харажатлари динамикаси жами даромадларига нисбатан банк ходимларига йўналтирилган харажатлар устуворлик касб этаётганлигидан далолат беради (1.8-расмга қаралсин). Шу ўринда қайд этиш зарурки, 2021 молия йили якунида банк ходимларининг умумий сони 1879 нафарни ташкил этиб, 2020 молия йили якунига (1332 нафар) нисбатан 547 нафарга кўпайган. Ходимларнинг асосий қисми инновацион хизмат ва маҳсулотларни ишлаб чиқиш соҳасида фаолият юритмоқда.



3-расм. Monzo рақамли банкининг жами даромадлари, харажатлари ва ходимларни сақлаш харажатлари динамикаси¹⁸, (млн. англия фунт стерлингида)

Банк харажатлари таркибида амортизация харажатлари (8,3 млн. фунт. стерлинг 2020 йил июнида банкнинг Лондон шаҳридаги офисига кўчиб ўтиши ҳисобига), жорий операцияларни қайта ишлаш операциялари нархининг ошиши (11,8 млн. фунт стерлинг), киберҳужумлар натижасида етказилган зарарни қоплаш харажатлари (16,0 млн. фунт стерлинг), маркетинг тадбирлари доирасида Лондон шаҳри автобусларида “5 фунт тўла, 5 фунт ол” пуллик акциясининг қайтадан ўтказилиши (3,1 млн. фунт стерлинг), янги технологияларни харид қилиш (17,9 млн. фунт стерлинг) асосий ўринни тутди. Бошқа операцион харажатлар ҳажмининг муътадил ўсиши маъмурий ва бизнес-моделни такомиллаштириш бўйича лойиҳа

40 ¹⁸ <https://monzo.com/annual-report/2022/> - маълумотлари асосида тайёрланди.

харажатларининг нисбий камайиши (0,5 млн. фунт стерлинг) ҳисобига юз берган.

Хулоса ва таклифлар

Диссертация ишининг мазкур параграфида амалга оширилган тадқиқотлар асосида қўйидаги хулосаларни қайд этиш мумкин:

- чакана банк хизматлари соҳасига фаол кириб келаётган молиявий технологиялар ва инновацион технологиялар мавжуд ҳамда потенциал мижозларга мўлжалланган “молиявий саводхонлик” тадбирларини тубдан ўзгартиришни тақозо этмоқда. Бунда асосий эътибор, мижозларнинг алоҳида қатламларининг қизиқишига сазовор бўлган ижтимоий тармоқлар ва бошқа ахборот-коммуникация тизимлари орқали реклама компанияларини ўтказишга қаратилиши мақсадга мувофиқ. Шу билан бир қаторда, банк томонидан амалиётга жорий этилаётган банк ва нобанк хизматларни кенг тарғиб қилишда банк акциядорлари, ҳамкорлар ва маҳаллий жамоатчилик имкониятларидан фойдаланиш кўламини кенгайтириш зарур бўлади;

- чакана банк хизматларини кўрсатишдан кўзланган бош мақсад жисмоний шахслар ва оилавий бюджетни самарали ташкил этиш ва бошқаришда кўмак беришдан иборатлигини эътиборга олган ҳолда, таклиф этилаётган маҳсулот ва хизматлар пакети уч гуруҳга ажратилиши лозим: а) хусусий бюджет, б) оила бюджети, в) ҳамкорликдаги бюджет маблағларини режалаштириш, бошқариш ва назорат қилиш имкониятини берувчи аккаунтлар. Мазкур аккаунтлар тижорат банкларининг мобил иловаларида содда ва ишлатишда қулай бўлган интерфейслар кўринишига келтирилиши керак бўлади;

- чакана банк хизматларини кўрсатиш жараёни мобил иловаларни юклаб олишдан бошланишини эътиборга олган ҳолда, мобил иловаларни юклаб олиш бевосита банкларнинг расмий сайтлари билан бир қаторда, турли ижтимоий тармоқлар, видеохостинг ва бошқа муқобил каналлар орқали олишни таъминлаш зарур бўлади. Бунда мижозларнинг турли гуруҳларига мўлжалланган реклама роликлари ва бошқа воситаларнинг қўлланилиш, фикримизча, муҳим аҳамият касб этади;

- чакана банк хизматларини кўрсатиш соҳаси банк фаолиятида тезкор ривожланиб бораётган соҳалардан бири бўлишига қарамасдан, йирик молиявий инвестицияларни талаб этади. Инвестициялар тезкорлик билан иқтисодий самара бериши даргумон. Шунингдек, транзакцияларни ўтказиш ва қайта ишлаш билан боғлиқ харажатларнинг ошиб бориши, молиявий технологиялардаги тезкор ўзгаришлар ҳисобига бизнес моделларни қайта кўриб чиқиш заруратининг юзага келиши, бигтех ва финтех компанияларнинг чакана хизматлар бозорига тажовузкор тарзда кириб келиши, ёш ва истиқболли кадрлар учун рақобат курашининг юқори даражага чиқиши ва бошқа кўплаб ички ҳамда ташқи муҳитга оид омиллар операцион харажатлар ҳажмининг ошиб боришига олиб келади;

- таклиф этилаётган хизматлар ассортиментини мавжуд конъюктурага мослаштириш, инновацион имкониятларни кенгайтириш, мижозларга персоналлаштирилган хизматларни таклиф этиш ва бошқалар молиявий технологиялар ва мижозлар бевосита мулоқот қилишга ихтисослашган ходимларга бўлган талабни ошириб юбормоқда. Банк фаолиятининг муайян соҳаларида инсон омили таъсирини камайтириш самарадорликни таъминлаш имкониятини берса, чакана хизматлар соҳаси (тўловлардан ташқари) мижозлар билан бевосита

мулоқотни талаб қилади. Бунинг натижаси рақамли банк сифатида позициланаётган банкларда ходимларни сақлаш харажатлари ошиб бормоқда;

- тўловларни амалга оширишнинг муқобил каналлари сони ва турларининг ошиб боришига қарамаздан, банк карталари ва нақд пул орқали амалга оширилаётган операциялар ҳажми юқори даражада сақланиб қолмоқда. Тадқиқотларга кўра, яқин истиқболда мазкур ҳолатнинг у ёки бу томонга кескин ўзгариши рўй бермайди. Бу миждозларда пул маблағлари ҳаракатига нисбатан консерватив ёндашувнинг сақланиб қолиши билан изоҳланиши мумкин. Мазкур ҳолат чакана хизматлар соҳасида банк карталари ҳисобварақлари орқали амалга оширилаётган операциялар Super-арр технологиялари орқали босқичма-босқич кенгайтириб боришни талаб этади;

- мавжуд ва потенциал миждозларнинг молиявий имкониятларини эътиборга олган ҳолда, уларнинг ҳар бир гуруҳи учун мўлжалланган аккаунтларнинг ишлаб чиқилиши мақсадга мувофиқ. Банкларнинг мобил иловаларида таклиф этилаётган хизматларнинг аксарият қисмидан (хусусан, маркетплейслар) фойдаланиш даражасининг пастлиги мазкур масаланинг заруратини асослаб беради.

Фойдаланилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 12 майдаги ПФ-5992-сон Фармони билан тасдиқланган “2020-2025 йилларга мўлжалланган Ўзбекистон Республикасининг банк тизимини ислоҳ қилиш стратегияси”

2. В.В. Жданович. Трансформация регулирования банковской деятельности в условиях развития цифровых технологий. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва 2021. стр. 10

3. И.И.Бичкованинг “Банк маҳсулотларини рақамлаштириш банк экотизимини шакллантиришнинг асоси сифатида” номли илмий тадқиқот иши

4. М.М.Нуралиева. Электрон тижоратда молиявий хизматлар самарадорлигини ошириш. Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (Doctor of Philosophy) диссертацияси автореферати. Тошкент-2021

5. И. И. Бычкова. Цифровизация банковских продуктов как основа формирования экосистемы банка. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Ростов на Дону 2021. стр. 6

6. Andreas Pratz and Johannes Gärtner. 2022 Retail Banking Monitor: Reinventing and repositioning. <https://www.strategyand.pwc.com/de/en/industries/financial-services/2022-retail-banking-monitor.html>