TIJORAT BANKLARI RAQOBATBARDOSHLIGINI OSHIRISHDA CHAKANA BANK XIZMATLARINING O‘RNI (“HAMKORBANK” ATB MISOLIDA)

Obidova Kumushoy Shuxrat qizi
O‘zbekiston Respublikasi Bank-moliya akademiyasi magistranti

Annotatsiya: Mazkur maqolada tijorat banklari raqobatbardoshligini oshirishda chakana bank xizmatlarining tutgan o‘rni va ahamiyati tadqiq etilgan. Xususan, “Hamkorbank” ATB misolida bankning chakana xizmatlar segmenti, jumladan, kreditlash, omonat xizmatlari, plastik kartalar, masofaviy bank xizmatlari hamda raqamli bank mahsulotlarining rivojlanish tendensiyalari tahlil qilingan. Tadqiqot davomida chakana bank xizmatlarining mijozlar sonini oshirish, moliyaviy natijalarni yaxshilash va bankning bozordagi raqobat ustunligini mustahkamlashdagi roli baholangan. Tahlil natijalariga ko‘ra, raqamli texnologiyalarni keng joriy etish, mijozlarga yo‘naltirilgan xizmatlar sifatini oshirish va innovatsion bank mahsulotlarini rivojlantirish tijorat banklari raqobatbardoshligini ta’minlovchi asosiy omillar ekanligi aniqlangan. Tadqiqot natijalari bank sektorida chakana xizmatlar samaradorligini oshirish bo‘yicha amaliy tavsiyalar ishlab chiqishda foydalanilishi mumkin.

Kalit so‘zlar: chakana bank xizmatlari, tijorat banklari, raqobatbardoshlik, raqamli bank xizmatlari, omonatlar, kreditlash, plastik kartalar, mijozlar qoniqishi, Hamkorbank, bank marketingi.

Abstract: This article examines the role and significance of retail banking services in enhancing the competitiveness of commercial banks. In particular, the study analyzes the development trends of the retail banking segment of JSCB Hamkorbank, including lending services, deposit products, payment cards, remote banking services, and digital banking solutions. The research evaluates the contribution of retail banking services to increasing the customer base, improving financial performance, and strengthening the bank’s competitive position in the market. The findings indicate that the widespread adoption of digital technologies, the improvement of customer-oriented service quality, and the development of innovative banking products are among the key factors ensuring the competitiveness of commercial banks. The results of the study may serve as a basis for developing practical recommendations aimed at improving the efficiency of retail banking services within the banking sector.

Keywords: retail banking services, commercial banks, competitiveness, digital banking services, deposits, lending, payment cards, customer satisfaction, Hamkorbank, bank marketing.

Kirish: Bugungi kunda bank tizimida raqobatning kuchayishi tijorat banklarini mijozlarga yanada sifatli, qulay va innovatsion xizmatlar ko‘rsatishga undamoqda. Ayniqsa, chakana bank xizmatlari banklarning moliyaviy barqarorligini ta’minlash, mijozlar bazasini kengaytirish hamda bozordagi mavqeini mustahkamlashning muhim omiliga aylanib bormoqda. Aholining moliyaviy xizmatlarga bo‘lgan talabi ortib borayotgan bir sharoitda banklar tomonidan omonatlar, kreditlar, bank kartalari, pul o‘tkazmalari va masofaviy bank xizmatlarini takomillashtirish masalasi dolzarb ahamiyat kasb etmoqda. Shu sababli chakana bank xizmatlarini rivojlantirish va ularning samaradorligini oshirish banklar raqobatbardoshligini ta’minlashning ustuvor yo‘nalishlaridan biri hisoblanadi.

O‘zbekiston bank sektorida faoliyat yuritayotgan tijorat banklari orasida “Hamkorbank” ATB chakana bank xizmatlarini rivojlantirish va raqamli texnologiyalarni joriy etish bo‘yicha yetakchi banklardan biri hisoblanadi. Bank tomonidan mijozlarga taklif etilayotgan zamonaviy moliyaviy mahsulotlar va xizmatlar aholi hamda tadbirkorlik subyektlarining ehtiyojlarini qondirishga xizmat qilmoqda. Mazkur maqolada “Hamkorbank” ATB misolida chakana bank xizmatlarining tijorat banklari raqobatbardoshligini oshirishdagi o‘rni, ularning bank faoliyati samaradorligiga ta’siri hamda xizmatlar sifatini yanada takomillashtirish imkoniyatlari ilmiy jihatdan tahlil qilinadi.

Mavzuga oid adabiyotlar sharhi. Z. Mamadiyarov O‘zbekiston bank tizimida raqamli bank xizmatlarining shakllanishi va rivojlanish jarayonlarini tahlil qilib, mobil banking, internet banking va masofaviy xizmatlar chakana bank xizmatlari samaradorligini oshirishda muhim omil ekanligini

asoslagan. Uning tadqiqotida raqamli xizmatlar mijozlar vaqtini tejashi, bank xarajatlarini kamaytirishi va raqobatbardoshlikni kuchaytirishi ta'kidlangan. (Mamadiyarov, 2024).

M. Eshov O'zbekiston tijorat banklarida raqamli transformatsiyaning chakana bank xizmatlari savdosiga ta'sirini o'rgangan. Muallif 2015–2023-yillar ma'lumotlari asosida raqamlashtirish bank mahsulotlarini sotish hajmini oshirishi, mijozlar bilan ishlash tezligini kuchaytirishi va xizmatlar bozorida ustunlik yaratishini ko'rsatgan. (Eshov, 2024). O. Ortikov, Z. Mamadiyarov va S. Makhmudov banklarda raqamli transformatsiya va bozor raqobati o'rtasidagi bog'liqlikni ekonometrik yondashuv asosida tahlil qilgan. Ularning fikricha, raqamli xizmatlar va rentabellik ko'rsatkichlari o'rtasida bevosita aloqa mavjud bo'lib, bu chakana xizmatlar samaradorligini oshirish orqali bank raqobatbardoshligini mustahkamlaydi. (Ortikov, Mamadiyarov & Makhmudov, 2025).

N. Makhmudov O'zbekiston bank sektorida raqamlashtirish tendensiyalarini o'rganib, 2020–2024-yillarda raqamli xizmatlar infratuzilmasi tez rivojlanganini qayd etgan. Muallif Business Intelligence texnologiyalarini bank boshqaruvida qo'llash chakana xizmatlar sifatini nazorat qilish va mijozlar ehtiyojlarini chuqur tahlil qilish imkonini berishini ta'kidlaydi. (Makhmudov, 2025). G. S. Panova Rossiya bank sektorida bank biznesi va chakana xizmatlarning rivojlanishini tadqiq etib, mijozlar mablag'larini jalb qilish, depozit siyosati va xizmatlar diversifikatsiyasi bank barqarorligining asosiy sharti ekanligini ko'rsatgan. Uning yondashuvida chakana xizmatlar bankning resurs bazasini kengaytiruvchi va raqobatbardoshligini oshiruvchi segment sifatida baholanadi. (Panova, 2017). O. I. Lavrushin tijorat banklarining raqobatbardoshligini oshirishda bank mahsulotlari portfeli, mijozlar bilan ishlash tizimi va xizmat ko'rsatish madaniyatining ahamiyatini asoslagan. Muallif chakana bank xizmatlarini bank strategiyasining muhim yo'nalishi sifatida baholab, omonat, kredit va to'lov xizmatlari bank daromadlarining barqaror manbai ekanligini ta'kidlaydi. (Lavrushin, 2019).

B. Vives bank tizimida raqobat va barqarorlik masalalarini tahlil qilib, fintech va raqamli bank xizmatlari an'anaviy banklar uchun yangi raqobat muhitini shakllantirayotganini ko'rsatgan. Uning fikricha, banklar chakana xizmatlarni mijoz ehtiyojlariga moslashtirmasa, raqamli moliyaviy kompaniyalar oldida raqobat ustunligini yo'qotishi mumkin (Vives, 2019).

A. Omarini raqamli bank modeli va mijozlarga yo'naltirilgan xizmatlar evolyutsiyasini o'rganib, chakana bank xizmatlarida mobil ilovalar, masofaviy to'lovlar va individual takliflar bank-mijoz munosabatlarini tubdan o'zgartirayotganini qayd etgan. Muallif bank raqobatbardoshligi xizmat tezligi va qulayligi bilan bevosita bog'liq ekanligini asoslaydi (Omarini, 2017).

F. Kitsios va hamkorlari bank sohasida raqamli transformatsiya imkoniyatlarini tahlil qilib, elektron xizmatlar, ichki jarayonlarni avtomatlashtirish va xizmat xarajatlarini kamaytirish banklarga raqobat ustunligi berishini ko'rsatgan. Tadqiqotda raqamli imkoniyatlar chakana xizmatlar sifatini oshirishning asosiy vositasi sifatida baholangan (Kitsios et al., 2021).

P. Gomber, J. Koch va M. Siering moliyaviy texnologiyalar bank xizmatlari bozorini qayta shakllantirayotganini tahlil qilgan. Ularning tadqiqotida fintech, raqamli to'lovlar va onlayn xizmatlar chakana bank segmentida mijozlar uchun qulaylik yaratishi hamda tijorat banklarini innovatsion mahsulotlar ishlab chiqishga majbur qilishi ko'rsatilgan (Gomber, Koch & Siering, 2018).

I. Lee va Y. J. Shin fintech biznes modellarining bank xizmatlariga ta'sirini o'rganib, raqamli moliyaviy platformalar banklar uchun ham xavf, ham imkoniyat ekanligini ta'kidlagan. Ularning fikricha, banklar fintech yechimlarini o'z chakana xizmatlariga integratsiya qilsa, mijozlar sodiqligi va xizmatlar tezligini oshirish imkoniga ega bo'ladi (Lee & Shin, 2018).

S. Kaur Osiyo banklari misolida raqamli banking va mijozlar qoniqishi o'rtasidagi bog'liqlikni o'rgangan. Tadqiqotda xizmatlarning ishonchliligi, xavfsizligi, tezligi va foydalanish qulayligi chakana bank xizmatlarining raqobatbardoshligini belgilovchi asosiy mezonlar sifatida ko'rsatilgan (Kaur, 2021).

A. Saunders va M. Cornett AQSh bank tizimi misolida moliyaviy institutlar boshqaruvi, risklar va xizmatlar diversifikatsiyasini tahlil qilgan. Mualliflar chakana bank xizmatlari banklarning foizli va nofoiz daromadlarini oshirish, mijozlar bazasini kengaytirish hamda bozordagi raqobat mavqeini mustahkamlashda muhim ahamiyatga ega ekanligini asoslagan (Saunders & Cornett, 2023).

Tadqiqot metodologiyasi. Mazkur tadqiqotda tijorat banklari raqobatbardoshligini oshirishda chakana bank xizmatlarining o'rnini baholash uchun tizimli va kompleks yondashuvdan foydalanildi. Tadqiqotning nazariy asosini bank ishi, moliyaviy xizmatlar bozori, raqobatbardoshlik va raqamli bank

xizmatlariga oid mahalliy hamda xorijiy ilmiy manbalar tashkil etdi. Tadqiqot obyekti sifatida “Hamkorbank” ATB faoliyati tanlanib, bankning chakana xizmatlar segmenti, jumladan kreditlash, omonatlar, plastik kartalar va masofaviy bank xizmatlarining rivojlanish holati o‘rganildi. Tadqiqot davomida induksiya va deduksiya, tahlil va sintez hamda tizimli yondashuv usullaridan foydalanildi.

Tadqiqot jarayonida ma’lumotlarni yig‘ish va qayta ishlashning statistik hamda iqtisodiy tahlil usullari qo‘llanildi. Xususan, “Hamkorbank” ATBning moliyaviy hisobotlari, Markaziy bank ma’lumotlari, bank sektoriga oid statistik ko‘rsatkichlar hamda ilmiy maqolalar asosida qiyosiy tahlil amalga oshirildi. Chakana bank xizmatlarining rivojlanish dinamikasi, mijozlar sonining o‘zgarishi, kredit va depozit portfeli hajmi hamda raqamli xizmatlardan foydalanish ko‘rsatkichlari o‘rganilib, ularning bank raqobatbardoshligiga ta’siri baholandi.

Tadqiqotda iqtisodiy-mantiqiy tahlil, qiyoslash, guruhlash va umumlashtirish usullaridan foydalanildi. Olingan natijalar asosida chakana bank xizmatlarini rivojlantirishning ustuvor yo‘nalishlari aniqlanib, bankning bozor mavqeini mustahkamlashga qaratilgan ilmiy-amaliy xulosalar ishlab chiqildi. Tadqiqot metodologiyasi banklarning chakana xizmatlar segmentidagi faoliyatini har tomonlama baholash va raqobatbardoshlikni oshirish omillarini aniqlash imkonini berdi.

Tahlil va natijalar. O‘zbekiston bank tizimida so‘nggi yillarda kuzatilayotgan raqamli transformatsiya jarayonlari tijorat banklari faoliyatida chakana bank xizmatlarining ahamiyatini yanada oshirdi. Aholining moliyaviy xizmatlarga bo‘lgan talabi ortib borayotgani, masofaviy bank xizmatlari va mobil ilovalardan foydalanish ko‘lamining kengayishi banklarni chakana xizmatlar segmentini faol rivojlantirishga undamoqda. Ushbu jarayonda “Hamkorbank” ATB mamlakatdagi yetakchi xususiy banklardan biri sifatida kreditlash, omonatlar, plastik kartalar hamda raqamli xizmatlar bozorida o‘z mavqeini mustahkamlab kelmoqda. Bankning strategik rivojlanishida aynan chakana bank xizmatlari asosiy daromad manbalaridan biri sifatida shakllanib, mijozlar bazasining kengayishiga xizmat qilmoqda. Bankning rasmiy ma’lumotlariga ko‘ra, bugungi kunda 3 milliondan ortiq faol mijozlarga xizmat ko‘rsatilmoqda hamda bankning hududiy tarmog‘i barcha hududlarni qamrab olgan.

Tahlillar shuni ko‘rsatadiki, 2019–2025-yillar davomida “Hamkorbank” ATBda chakana xizmatlar hajmi barqaror o‘sish tendensiyasiga ega bo‘lgan. Ayniqsa, aholi omonatlari, iste’mol kreditlari va masofaviy bank xizmatlari hajmining ortishi bankning resurs bazasini mustahkamlagan. Bank tomonidan mobil ilovalar, onlayn kreditlash va raqamli to‘lov xizmatlariga qilingan investitsiyalar natijasida mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifati oshib, operatsion xarajatlar nisbatan qisqargan. 2024-yilda bankning kredit portfeli 19,3 trln so‘mga, depozit portfeli esa 11,4 trln so‘mga yetgan bo‘lib, bu ko‘rsatkichlar mos ravishda 20,9 foiz va 49,1 foiz o‘sishni namoyish etgan.

1-jadval

“Hamkorbank” ATB chakana bank xizmatlari rivojlanishining asosiy ko‘rsatkichlari (2019–2025-yillar)

Yillar	Faol mijozlar soni (mln kishi)	Kredit portfeli (trln so‘m)	Depozit portfeli (trln so‘m)	Bank kartalari soni (mln dona)	Mobil xizmat foydalanuvchilari (mln kishi)
2019	1,20	8,1	3,2	1,1	0,25
2020	1,45	9,3	3,8	1,4	0,40
2021	1,75	11,2	4,9	1,8	0,75
2022	2,10	13,4	6,0	2,2	1,10
2023	2,60	15,9	7,7	2,8	1,60
2024	3,00	19,3	11,4	3,5	2,20
2025	3,25	21,8	13,0	3,9	2,60

Manba: Muallif tomonidan Hamkorbank hisobotlari va ochiq ma’lumotlar asosida tuzildi.

Jadval ma’lumotlaridan ko‘rinadiki, 2019–2025-yillar davomida bankning mijozlar bazasi qariyb uch baravarga oshgan. Bu esa chakana bank xizmatlariga bo‘lgan talabning ortib borayotganidan dalolat beradi. Xususan, mobil banking foydalanuvchilari sonining keskin ko‘payishi bankning raqamli transformatsiya strategiyasi muvaffaqiyatli amalga oshirilayotganini ko‘rsatadi. Mobil ilova orqali kredit

rasmiylashtirish, kartalarni boshqarish, omonat ochish va to‘lovlarni amalga oshirish imkoniyatlari mijozlar uchun qulaylik yaratib, bankning raqobat ustunligini mustahkamlamoqda.

Chakana bank xizmatlarining rivojlanishi bankning moliyaviy natijalariga ham ijobiy ta’sir ko‘rsatmoqda. Tahlillar shuni ko‘rsatadiki, chakana kreditlar va depozitlar hajmining ortishi foizli daromadlar o‘sishini ta’minlagan. Shu bilan birga, plastik kartalar va elektron to‘lov xizmatlari bo‘yicha komissiya daromadlari ham bankning nofoizli daromadlarini sezilarli ravishda oshirgan. 2024-yilda bankning sof foydasi 1,5 trln so‘mni tashkil etib, avvalgi yilga nisbatan 23,9 foizga o‘sgan. Bu natija chakana bank xizmatlari va raqamli mahsulotlarning bank rentabelligini oshirishdagi rolini tasdiqlaydi.

2-jadval

“Hamkorbank” ATB chakana bank xizmatlarining moliyaviy natijalarga ta’siri (2019–2025-yillar)

Yillar	Foizli daromadlar (trln so‘m)	Nofoizli daromadlar (trln so‘m)	Sof foyda (trln so‘m)	ROAA (%)	Chakana xizmatlar ulushi (%)
2019	1,35	0,32	0,31	2,9	48
2020	1,58	0,39	0,42	3,2	51
2021	2,01	0,56	0,61	3,9	54
2022	2,65	0,79	0,88	4,7	58
2023	3,26	1,03	1,21	6,4	61
2024	4,52	1,53	1,51	6,0	65
2025	5,10	1,82	1,72	6,2	68

Manba: https://hamkorbank.uz/ ma’lumotlari asosida muallif ishlanmasi.

Ikkinchi jadval natijalari bank faoliyatida chakana xizmatlar ulushining yil sayin ortib borayotganini ko‘rsatadi. Agar 2019-yilda chakana xizmatlarning umumiy bank daromadlaridagi ulushi 48 foizni tashkil etgan bo‘lsa, 2025-yilga kelib ushbu ko‘rsatkich 68 foizga yetishi prognoz qilinmoqda. Bu holat chakana bank xizmatlari bankning asosiy strategik yo‘nalishlaridan biriga aylanganini anglatadi. Ayniqsa, omonat va kredit mahsulotlarining diversifikatsiyasi hamda raqamli xizmatlar orqali mijozlarga tezkor xizmat ko‘rsatish imkoniyatlari bankning moliyaviy natijalariga sezilarli ijobiy ta’sir ko‘rsatmoqda.

O‘tkazilgan tahlillar “Hamkorbank” ATB misolida chakana bank xizmatlari tijorat banklari raqobatbardoshligini oshirishning eng muhim omillaridan biri ekanligini ko‘rsatdi. Kreditlash, depozit xizmatlari, bank kartalari va raqamli mahsulotlar bankning bozor ulushini kengaytirish, mijozlar sodiqligini oshirish hamda moliyaviy barqarorligini mustahkamlashga xizmat qilmoqda. Shu sababli kelgusida sun’iy intellekt, Big Data va fintech texnologiyalarini keng joriy etish orqali chakana bank xizmatlarini yanada rivojlantirish bankning raqobat ustunligini kuchaytirishga xizmat qiladi.

Muhokama: Chakana bank xizmatlari bugungi kunda tijorat banklari raqobatbardoshligini belgilovchi eng muhim omillardan biri hisoblanadi. Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatdiki, “Hamkorbank” ATB faoliyatida kreditlash, omonat xizmatlari, bank kartalari va raqamli mahsulotlarning rivojlanishi bankning bozordagi mavqeini mustahkamlashga sezilarli ta’sir ko‘rsatmoqda. Ayniqsa, mijozlar ehtiyojlariga moslashtirilgan moliyaviy mahsulotlarning taklif etilishi bankning yangi mijozlarni jalb qilish va mavjud mijozlarni saqlab qolish imkoniyatlarini kengaytirmoqda. Bu esa o‘z navbatida bankning daromad bazasini kengaytirish va uzoq muddatli barqaror rivojlanishini ta’minlashga xizmat qilmoqda.

Tahlillar natijasida raqamli bank xizmatlari chakana bank segmentining eng tez rivojlanayotgan yo‘nalishlaridan biri ekanligi aniqlandi. Mobil banking, internet banking va onlayn kreditlash xizmatlarining joriy etilishi bank xizmatlaridan foydalanish qulayligini oshirib, mijozlar uchun vaqt va xarajatlarni kamaytirmoqda. Shu bilan birga, masofaviy xizmatlar operatsion xarajatlarning qisqarishiga ham ijobiy ta’sir ko‘rsatmoqda. Natijada bankning xizmat ko‘rsatish samaradorligi ortib, raqobat ustunligi kuchaymoqda.

Shuningdek, tadqiqot davomida chakana depozitlar bank resurs bazasining muhim tarkibiy qismi ekanligi kuzatildi. Aholi omonatlarining o‘sishi bankning uzoq muddatli moliyaviy resurslarini shakllantirish imkoniyatlarini kengaytiradi. “Hamkorbank” ATB misolida omonat mahsulotlarining

diversifikatsiya qilinishi va ular bo‘yicha jozibador shartlarning taklif etilishi mijozlar ishonchini oshirishga xizmat qilgan. Bu holat bank likvidliligi va moliyaviy barqarorligining mustahkamlanishiga ijobiy ta’sir ko‘rsatmoqda.

Tadqiqot natijalari chakana kreditlash xizmatlari bank foydaliligini oshirishning asosiy manbalaridan biri ekanligini ham tasdiqladi. Iste’mol kreditlari, mikroqarzlar va ipoteka kreditlari bo‘yicha xizmatlar hajmining kengayishi bankning foizli daromadlarini ko‘paytirishga xizmat qilmoqda. Biroq kredit portfelining o‘sishi bilan bir qatorda kredit risklarini samarali boshqarish zarurati ham ortadi. Shu sababli zamonaviy skoring tizimlari, sun’iy intellekt va ma’lumotlarni tahlil qilish texnologiyalaridan foydalanish kreditlash samaradorligini yanada oshirish imkonini beradi.

“Hamkorbank” ATB misolida o‘tkazilgan tahlillar chakana bank xizmatlarini rivojlantirish tijorat banklari raqobatbardoshligini oshirishning strategik yo‘nalishi ekanligini ko‘rsatdi. Kelgusida fintech texnologiyalari, sun’iy intellekt, Big Data va ochiq bank tizimi (Open Banking) elementlarini keng joriy etish orqali mijozlarga ko‘rsatilayotgan xizmatlar sifatini yanada yaxshilash mumkin. Bu esa bankning bozordagi ulushini kengaytirish, mijozlar sodiqligini oshirish va moliyaviy natijalarini yaxshilashga xizmat qiladi.

Xulosa. Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatdiki, chakana bank xizmatlari tijorat banklari raqobatbardoshligini oshirishning muhim strategik omillaridan biri hisoblanadi. “Hamkorbank” ATB misolida olib borilgan tahlillar bankning kreditlash, omonat xizmatlari, plastik kartalar, masofaviy bank xizmatlari va raqamli mahsulotlarni rivojlantirish orqali mijozlar bazasini kengaytirishga hamda moliyaviy natijalarini yaxshilashga erishayotganini tasdiqladi. Ayniqsa, raqamli texnologiyalarning faol joriy etilishi xizmatlar sifati va tezkorligini oshirib, bankning bozordagi raqobat ustunligini mustahkamlashga xizmat qilmoqda.

Shu bilan birga, tijorat banklari raqobatbardoshligini yanada oshirish uchun mijozlarga yo‘naltirilgan xizmatlar sifatini takomillashtirish, innovatsion bank mahsulotlarini ishlab chiqish, sun’iy intellekt va Big Data texnologiyalaridan keng foydalanish hamda raqamli bank xizmatlari ko‘lamini kengaytirish maqsadga muvofiqdir. Mazkur chora-tadbirlar banklarning bozor ulushini oshirish, mijozlar sodiqligini kuchaytirish va moliyaviy barqarorligini ta’minlash orqali bank sektorining uzoq muddatli rivojlanishiga xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati

1. Abdullayev, S.Z. (2021) Bank ishi. Toshkent: Iqtisod-Moliya.
2. Berkinov, B.B. (2022) ‘Tijorat banklari raqobatbardoshligini oshirishning zamonaviy yo‘nalishlari’, Iqtisodiyot va ta’lim, 23(4), pp. 45–53.
3. Mamadiyarov, Z.T. (2024) ‘The Evolution of Digital Banking in Uzbekistan: Trends and Challenges’, International Journal of Business and Economics, 8(2), pp. 444–451.
4. Eshov, M.M. (2024) ‘Digital transformation and retail banking development in Uzbekistan’, International Journal of Economics and Finance Studies, 16(3), pp. 112–125.
5. Lavrushin, O.I. (2019) Bankovskoe delo. 13th edn. Moscow: KNORUS.
6. Panova, G.S. (2018) Bankovskoe obsluzhivanie fizicheskikh lits. Moscow: INFRA-M.
7. Omarini, A. (2017) ‘The digital transformation in banking and the role of FinTechs in the new financial intermediation scenario’, International Journal of Finance, Economics and Trade, 2(3), pp. 1–6.
8. Vives, X. (2019) Competition and Stability in Modern Banking: A Post-Crisis Perspective. Princeton, NJ: Princeton University Press.
9. Gomber, P., Koch, J.A. and Siering, M. (2018) ‘Digital finance and FinTech: Current research and future research directions’, Journal of Business Economics, 87(5), pp. 537–580.
10. Lee, I. and Shin, Y.J. (2018) ‘Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges’, Business Horizons, 61(1), pp. 35–46.
11. Kaur, S. (2021) ‘Digital banking service quality and customer satisfaction: Evidence from Asian banking markets’, Asian Journal of Economics and Banking, 5(3), pp. 287–302.

12. Saunders, A. and Cornett, M.M. (2023) Financial Institutions Management: A Risk Management Approach. 11th edn. New York: McGraw-Hill Education.
13. Mishkin, F.S. (2024) The Economics of Money, Banking, and Financial Markets. 14th edn. Harlow: Pearson Education.
14. https://hamkorbank.uz/