

«Tenge Bank» Aksiyadorlik tijorat bankining 2025–2027 yillarga mo'ljallangan rivojlanish STRATEGIYASI

Bankning 2025-2027 yillarga mo'ljallangan strategiyasi missiyasi va asosiy etibori

«Tenge Bank» ATBning missiyasi – O'zbekistonda xalqaro standartlarga muvofiq xizmatlar ko'rsatish orqali mijozlar va aktsiyadorlar mablag'larining saqlanishini, samarali joylanishini va ko'payishini taminlash.

Faol mijozlar bazasini kengaytirish uchun asosiy mahsulot sifatida bank kreditlashtirishni ko'radi. Asosiy etibor bankning kredit portfelini sezilarli darajada oshirishga, segmentlar kesimida portfel diversifikatsiyasini kuchaytirishga (O'KB ulushini oshirish) va mahsulotlar bo'yicha (chakana portfel tuzilmasida mikroqarzarlar ulushini oshirish) qaratilgan bo'ladi.

Kreditlashtirishni faol kengaytirish hisobiga mijozlar faol bazasi va ularning tranzaksiya faoliyatining oshishi kutilmoqda::

- MAT Tenge Business o'sishi;
- MAU Tenge 24 ko'payishi;
- Qozog'iston va O'zbekiston o'rtasidagi TSA'dagi ulushning o'sishi;
- O'zbekistonning Qozog'istonga amalga oshirayotgan chiquvchi transchegaraviy pul o'tkazmalaridagi ulushning ortishi;
- Dilling operatsiyalari hajmining o'sishi.

Korporativ segmentga xizmat ko'rsatishni rivojlantirish

Strategik davr mobaynida portfelning o'sishi kutilmoqda. O'rtacha yillik o'sish +33% ni tashkil etadi, bozorning kutilgan o'sishi +10% bo'lsa.

Bozordan oldingi sur'atlarda o'sishni quyidagi omillar hisobiga ta'minlash rejalashtirilgan:

- K-3 limitini oshirish maqsadida bank kapitali ko'paytirilishi;
- Korporativ biznes mijozlari bazasini kengaytirish va ularning tranzaksion faolligini rag'batlantirish;
- Ona bankning korporativ biznesga O'zbekistondagi katta loyihalarga mablag' ajratishda ko'maklashishi.

O'KB segmentini rivojlantirish

Strategik davr mobaynida O'KB portfeli o'sishi kutilmoqda. O'rtacha yillik o'sish +127% ni tashkil etadi, bozorning kutilgan o'sishi yiliga +15% deb hisoblanadi.

Portfelni sezilarli darajada oshirish quyidagi choralar hisobiga amalga oshiriladi:

- Korporat mijozlarning kontragentlariga etkazib berish zanjirining barcha bosqichlarida kredit va tranzaksion mahsulotlarni ilgari surishga ustunlik berish;
- Yuridik shaxslar uchun MBXni rivojlantirish va mahsulotlar assortimentini kengaytirish, raqamli mahsulotlarni masshtabirlash va O'KB uchun tezkor echimlar taklif etish;

- Kreditlar bo'yicha qaror qabul qilish tizimi ni takomillashtirish va o'qitish, tranzaksion malumotlarni to'plash va tahlil qilish orqali AR darajasini sifat jihatdan oshirish.

Kelgan 3 yil ichida O'KB raqamli xizmatlar loyihasini masshtablashtirish rejalashtirilgan. E'tibor yuridik shaxslar uchun MBX – Tenge Business faol mijoz bazasini kengaytirishga qaratilgan bo'ladi.

Ushbu ko'rsatkichga erishish uchun quyidagi vazifalar bajariladi:

- Onlayn onboardingni kengaytirish
- Optimal tarif paketlarini ishlab chiqish
- Onlayn AMT kreditlashtirish
- Didox/Factura.uz servislarini integratsiya qilish
- Onlayn buxgalteriya
- Overdraft
- Govtech
- Onlayn kafolatlar (SCF)
- Onlayn POS/kassalar (Soft POS)

Tenge Bankning O'zbekiston va Qozog'iston o'rtasidagi tashqi savdo aylanmalaridagi ishtirokini oshirish kutilmoqda. O'sishning asosiy shart-sharoitlari quyidagilardan iborat:

- Halyk Bank orqali va umumiy ravishda Qozog'istonga SWIFT o'tkazmalari uchun optimal tariflar;
- Qozog'iston tengesi va boshqa valyutalarni to'g'ridan-to'g'ri sotib olish imkoniyati;
- Halyk Bank korrespondent tarmog'iga kirish orqali SWIFT o'tkazmalari amalga oshirilishining qisqa muddatlari;
- «Ma'lumot fabrikasi» orqali potentsial tranzaktorlar haqidagi malumotlarni olish bo'yicha Halyk Bank bilan hamkorlikning afzalliklari.

Chakana biznes

Tenge Bank qisqa muddatda mikroqarz portfelini kengaytirishga ahamiyat qaratadi, buning sabablari:

- Bozorning yuqori o'sish surati
- Yuqori marjalar darajasi
- Avtokredit va ipoteka kreditlarini berishni taminlamaydigan past daromadli aholi
- Bozordagi bo'shliq

Strategik davr mobaynida Tenge Bank mikroqarz portfelini kengaytirishni rejalashtirgan. Mijozlar bazasi va portfelni kengaytirish BAAS va katta hamkorlar bilan kollaboratsiyalar hamda BNPL ni faol rivojlantirish orqali taminlanadi.

Bundan tashqari, Tenge 24 mobil ilovasi orqali jismoniy shaxslar uchun MBX faol mijoz bazasini sezilarli darajada kengaytirish kutilmoqda, bu mahsulot va funktsional doirasini kengaytirish hisobiga amalga oshiriladi:

- BAAS, to'lovlar va boshqa xizmatlarni rivojlantirish
- Loyallik dasturi

- BNPL
- Yangi karta mahsulotlarini yaratish
- Govtech

Shuningdek, chakana biznesni rivojlantirishning yana bir asosiy yoʻnalishi – Qozogʻiston va Oʻzbekiston oʻrtasidagi transchegaraviy oʻtkazmalarni rivojlantirish. Qozogʻistondan Oʻzbekistonga kiruvchi transchegaraviy oʻtkazmalarda bozor ulushining oshishi kutilmoqda.

Moliyalashtirish.

Kredit portfelining oʻsishini moliyalashtirish uchun mijozlar mablagʻlarini – talab qilinadigan va muddatli depozitlarni – sezilarli darajada kengaytirish rejalashtirilmoqda. Strategik davr davomida mijozlar mablagʻlari boʻyicha oʻrtacha yillik oʻsish darajasi yiliga +61% ni tashkil etishi kutilmoqda.