

TURIZM INDUSTRIYASINI MOLİYAVIY RAG‘BATLANTIRISHDA BANK VA SUG‘URTA XIZMATLARINING INTEGRATSIYASINI TAKOMILLASHTIRISH YO‘LLARI

Kamalova Jamila

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti mustaqil tadqiqotchisi

Toshkent, O‘zbekiston. Email: j.kamalova@tsue.uz

ORCID: 0000-0002-2595-9344

WAYS TO IMPROVE THE INTEGRATION OF BANKING AND INSURANCE SERVICES IN THE FINANCIAL INCENTIVIZATION OF THE TOURISM INDUSTRY

Kamalova Jamila

Independent Researcher, Tashkent State University of Economics

Tashkent, Uzbekistan Email: j.kamalova@tsue.uz

ORCID: 0000-0002-2595-9344

JEL classification: G21, G22, G23, Z32, L83..

Annotatsiya. Mazkur maqolada turizm industriyasini moliyaviy rag‘batlantirishda bank va sug‘urta xizmatlarining integratsiyasini takomillashtirish masalalari tadqiq etilgan. Turistik tashkilotlarni moliyalashtirish jarayonida tijorat banklari kredit siyosati va sug‘urta kompaniyalarining risklarni boshqarish mexanizmlari o‘rtasidagi o‘zaro bog‘liqlik tahlil qilingan. Shuningdek, turizm sohasida moliyaviy resurslardan samarali foydalanish, investitsion jozibadorlikni oshirish va moliyaviy barqarorlikni ta‘minlashda bank–sug‘urta integratsiyasining ahamiyati ochib berilgan. Tadqiqot davomida sug‘urta to‘lovlari va kredit portfeli dinamikasi asosida amaliy tahlillar amalga oshirilib, sohani rivojlantirish bo‘yicha ilmiy taklif va tavsiyalar ishlab chiqilgan.

Kalit so‘zlar: Turizm industriyasi, moliyaviy rag‘batlantirish, tijorat banklari, sug‘urta kompaniyalari, bank–sug‘urta integratsiyasi, kredit siyosati, risklarni boshqarish, investitsiya, moliyaviy barqarorlik, turistik tashkilotlar.

Annotation. This article examines issues related to improving the integration of banking and insurance services in the financial incentivization of the tourism industry. It analyzes the interrelationship between the credit policies of commercial banks and the risk management mechanisms of insurance companies in the financing process of tourism organizations. The study also highlights the importance of bank–insurance integration in ensuring efficient use of financial resources in the tourism sector, increasing investment attractiveness, and maintaining financial stability. Based on the dynamics of insurance payments and credit portfolio indicators,

empirical analyses were conducted, and scientific proposals and recommendations were developed for the development of the sector.

Keywords. *Tourism industry, financial incentives, commercial banks, insurance companies, bank–insurance integration, credit policy, risk management, investment, financial stability, tourism organizations.*

Kirish. Jahon iqtisodiyotida turizm industriyasi iqtisodiy o‘shishni ta’minlovchi, yangi ish o‘rinlarini yaratuvchi va xizmatlar sohasining strategik tarmoqlaridan biri sifatida muhim ahamiyat kasb etmoqda. Xususan, globallashtirish jarayonlari, transport va axborot texnologiyalarining rivojlanishi xalqaro turistik xizmatlarga bo‘lgan talabning ortishiga xizmat qilmoqda. Bunday sharoitda turizm sohasining barqaror rivojlanishi ko‘p jihatdan uning moliyaviy qo‘llab-quvvatlash mexanizmlari samaradorligiga bog‘liq hisoblanadi.

Turizm industriyasini moliyaviy rag‘batlantirishda tijorat banklari va sug‘urta tashkilotlari muhim moliyaviy institutlar sifatida ishtirok etadi. Banklar tomonidan turistik subyektlarga kreditlar ajratilishi, investitsion loyihalarni moliyalashtirish, to‘lov xizmatlari va raqamli bank xizmatlarining ko‘rsatilishi sohaning moliyaviy imkoniyatlarini kengaytirsa, sug‘urta tashkilotlari turistik faoliyat bilan bog‘liq risklarni kamaytirish, turistlar xavfsizligini ta’minlash hamda moliyaviy barqarorlikni mustahkamlashga xizmat qiladi. Shu bilan birga, bank va sug‘urta xizmatlari o‘rtasidagi integratsiya darajasining pastligi turistik tashkilotlarning moliyaviy resurslardan samarali foydalanish imkoniyatlarini cheklamoqda.

So‘nggi yillarda O‘zbekistonda turizm sohasini rivojlantirishga qaratilgan keng qamrovli islohotlar amalga oshirilmoqda. Turistik infratuzilmani kengaytirish, elektron viza tizimini joriy etish, xususiyl sektorini qo‘llab-quvvatlash va investitsion jozibadorlikni oshirishga qaratilgan chora-tadbirlar sohaning iqtisodiyotdagi ulushini oshirishga xizmat qilmoqda. Biroq turistik tashkilotlarning moliyaviy xizmatlardan foydalanish darajasi, sug‘urta himoyasi qamrovi hamda bank va sug‘urta institutlari o‘rtasidagi kooperatsion mexanizmlarning yetarli darajada shakllanmaganligi mazkur sohada qator muammolarni keltirib chiqarmoqda.

Mazkur maqolada turizm industriyasini moliyaviy rag‘batlantirishda bank va sug‘urta xizmatlarining integratsiyalashuv jarayonlari nazariy va amaliy jihatdan tadqiq etiladi. Shuningdek, turistik tashkilotlar faoliyatini moliyaviy qo‘llab-quvvatlashda bank-kredit mexanizmlari, sug‘urta xizmatlari va raqamli moliyaviy texnologiyalardan foydalanish amaliyoti tahlil qilinib, ularning o‘zaro integratsiyasini takomillashtirish bo‘yicha ilmiy taklif va amaliy tavsiyalar ishlab chiqiladi.

Adabiyotlar sharhi. Xorijiy olimlardan Frederic Mishkin tadqiqotlarida turizm industriyasini rivojlantirishda moliyaviy institutlarning ahamiyati yuqori baholanib, bank tizimi iqtisodiyot tarmoqlarini investitsion resurslar bilan

ta'minlash orqali xizmatlar sohasining barqaror o'sishiga xizmat qilishi ta'kidlangan [1]. Shuningdek, Peter Rose bank menejmenti nuqtayi nazaridan xizmat ko'rsatish sohasini moliyalashtirishda kredit siyosati, likvidlilik va risklarni samarali boshqarish zarurligini asoslab beradi [2].

Turizm iqtisodiyoti bo'yicha tadqiqotlar olib borgan John Tribe ishlarida turizm industriyasi iqtisodiy o'sishning muhim drayverlaridan biri sifatida baholanib, sohada investitsiya muhitini yaxshilash va moliyaviy qo'llab-quvvatlash mexanizmlarini kengaytirish muhimligi qayd etilgan [3]. Chris Cooper esa turistik xizmatlar bozorida moliyaviy infratuzilmaning rivojlanishi turistik oqimlarni oshirish va xizmatlar raqobatbardoshligini kuchaytirishga xizmat qilishini ta'kidlaydi [4].

Sug'urta munosabatlari bo'yicha tadqiqotlarda Vaughan Emmett turistik risklarni sug'urtalash mexanizmlari turistik tashkilotlarning moliyaviy barqarorligini ta'minlashda muhim vosita ekanligini asoslab bergan [5]. Shuningdek, Peter Drucker xizmatlar sohasida risklarni boshqarish tizimi samaradorlik va barqaror rivojlanishning asosiy omillaridan biri ekanligini qayd etadi [6].

Xalqaro tashkilotlar tadqiqotlarida ham turizm sohasini moliyaviy rag'batlantirish masalalariga alohida e'tibor qaratilgan. Jumladan, United Nations Tourism hisobotlarida turistik xizmatlarni rivojlantirishda bank, sug'urta va raqamli moliyaviy xizmatlar integratsiyasi turistlar xavfsizligi hamda xizmatlar sifati oshishiga ijobiy ta'sir ko'rsatishi ta'kidlangan [7]. Shu bilan birga, World Bank tadqiqotlarida xizmatlar sohasini investitsion qo'llab-quvvatlash iqtisodiy faollikni rag'batlantiruvchi muhim omil sifatida baholangan [8].

Mahalliy olimlardan Xolmamatov F.K. ishlarida tijorat banklari kreditlash amaliyotini takomillashtirish va xizmatlar sohasini moliyaviy qo'llab-quvvatlash mexanizmlari tahlil qilingan [9]. Asqarov S. tadqiqotlarida esa banklarni transformatsiya qilish sharoitida chakana bank xizmatlari va moliyaviy texnologiyalarni rivojlantirish masalalari yoritilgan [10].

Rus olimlaridan Lavrushin O.I. tadqiqotlarida bank tizimining iqtisodiyot tarmoqlarini moliyaviy resurslar bilan ta'minlashdagi ahamiyati keng yoritilib, kredit munosabatlarining samarali tashkil etilishi xizmatlar sohasi rivojlanishining muhim omili sifatida baholangan [11]. Shuningdek, Jukov Ye.F. bank operatsiyalari va moliyaviy xizmatlarni diversifikatsiya qilish orqali xizmat ko'rsatish sohasida investitsion faollikni oshirish mumkinligini ta'kidlaydi [12].

Turizm sohasi bo'yicha tadqiqotlarda Aleksandrova A.Yu. xalqaro turizmni rivojlantirishda moliyaviy infratuzilma, sug'urta xizmatlari va transport tizimining integratsiyasi muhim ahamiyat kasb etishini asoslab bergan [13]. Senin V.S. esa turistik xizmatlar bozorida turistlar xavfsizligini ta'minlash, risklarni kamaytirish va

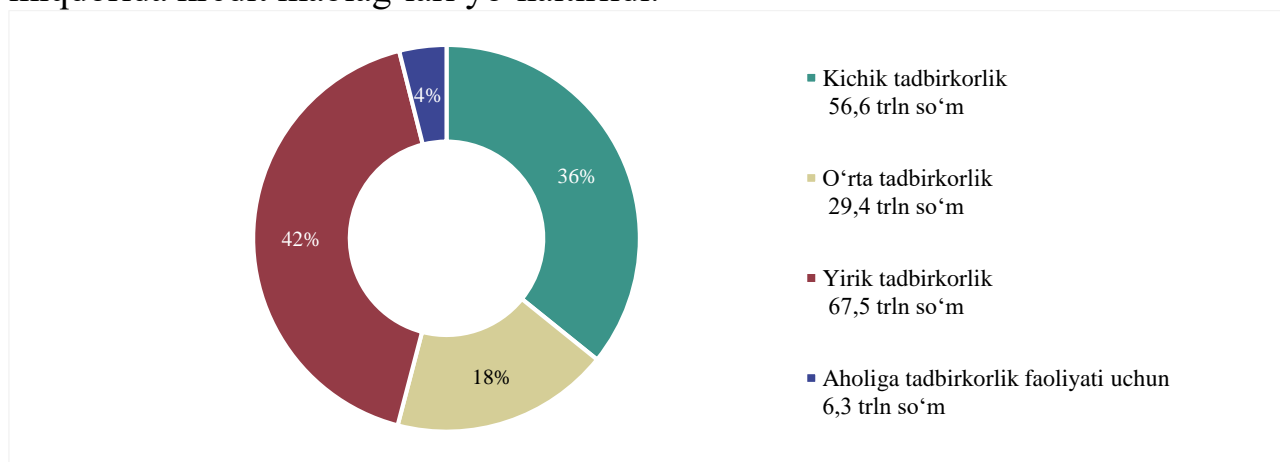
xizmatlar sifatini oshirishda sugʻurta mexanizmlarining ahamiyatini ilmiy jihatdan yoritgan [14].

Adabiyotlar tahlili shuni koʻrsatadiki, turizm sohasini moliyaviy ragʻbatlantirish boʻyicha ilmiy tadqiqotlar yetarlicha amalga oshirilgan boʻlsa-da, turistik tashkilotlar faoliyatida bank va sugʻurta xizmatlarining oʻzaro integratsiyasini kompleks baholash hamda uning samaradorligini oshirish mexanizmlari yetarli darajada tadqiq etilmagan. Shu jihatdan mazkur tadqiqotda turizm industriyasida bank va sugʻurta xizmatlari integratsiyasini takomillashtirishning nazariy va amaliy jihatlari tadqiq etiladi.

Natijalar. Tadqiqot jarayonida turizm industriyasini moliyaviy ragʻbatlantirishda bank va sugʻurta xizmatlari integratsiyasining mavjud holati tahlil qilinib, sohada qator institutsional va moliyaviy muammolar mavjudligi aniqlandi. Xususan, turistik tashkilotlarning bank kreditlaridan foydalanish darajasi nisbatan cheklanganligi, sugʻurta xizmatlari qamrovining pastligi hamda moliyaviy xizmatlar oʻrtasidagi kooperatsion mexanizmlarning yetarli darajada rivojlanmaganligi sohaning moliyaviy barqarorligiga salbiy taʼsir koʻrsatmoqda.

Tahlillar natijasida aniqlanishicha, tijorat banklari tomonidan turistik subyektlarga ajratilayotgan kreditlar asosan qisqa muddatli aylanma mablagʻlarni moliyalashtirishga yoʻnaltirilmoqda. Investitsion loyihalarni uzoq muddatli moliyalashtirish amaliyotining cheklanganligi esa turistik infratuzilmani modernizatsiya qilish imkoniyatlarini qisqartirmoqda.

Tadbirkorlik subyektlarining biznes tashabbuslari qoʻllab-quvvatlash hamda investitsion loyihalarini moliyalashtirish, shuningdek, yangi ish oʻrinlari yaratish orqali aholining bandligini taʼminlash va qoʻshimcha daromad olish imkoniyatlari kengaytirishda banklarning oʻrni va rolga katta ahamiyat berilmoqda. 2024-yilda tadbirkorlik faoliyatini qoʻllab-quvvatlash borasidagi **539** mingdan ortiq loyihalarga tijorat banklari tomonidan jami **160** trln soʻm miqdorida kredit mablagʻlari yoʻnaltirildi.



1-rasm. 2024-yilda toifalar kesimida tadbirkorlik faoliyatiga ajratilgan kreditlar ulushi [16]

Xususan, ushbu kreditlarning 92,4 trln soʻmlik yoki 2023-yilga nisbatan 26 foizga koʻp qismi kichik va oʻrta tadbirkorlikni, shu jumladan, oilaviy tadbirkorlikni, xotin-qizlar va yoshlarning tadbirkorlik tashabbuslarini moliyaviy qoʻllab-quvvatlash maqsadlariga 538 mingdan ortiq loyihalarga yoʻnaltirildi.

Turizm faoliyatini qoʻllab-quvvatlash uchun tijorat banklari tomonidan 5 771 ta tadbirkorlik subyektiga 4,6 trln soʻmdan ortiq kreditlar ajratildi. Ushbu ajratilgan kreditlarning 1,5 trln soʻmi – mehmonxonalar faoliyatini rivojlantirish, 1 022,7 mlrd soʻmi – restoranlar faoliyati, 812,8 mlrd soʻmi – yoʻlovchi tashish xizmatlariga, 522,6 mlrd soʻmi – turistik agentlik va oromgohlar faoliyati hamda 62,1 mlrd soʻmi – sport va sogʻlomlashtirish turizmi uchun yoʻnaltirilgan. 2024-yilda tijorat banklari tomonidan tadbirkorlarning loyihalarini moliyalashtirishga xorijiy kredit liniyalari resurslaridan ham keng foydalanildi. Respublika boʻyicha jami 26,7 mingga yaqin loyihalar uchun 3,3 mlrd dollarlik kreditlar yoʻnaltirildi.

Ushbu resurslarning 1,2 mlrd dollar miqdoridagi qismi kichik va oʻrta tadbirkorlik subyektlarini moliyalashtirish uchun ajratildi. 2024-yilda xorijiy kredit liniyalari mablagʻlari hisobidan canoatga 2 138,3 mln, cavdo va umumiy ovqatlanish sohalariga 387,7 mln, xizmat koʻrsatishga 290,4 mln, qishloq xoʻjaligiga 190,4 mln dollar, transportga 188,5 mln, qurilishga 139,8 mln va aloqaga 3,4 mln dollar yoʻnaltirildi.

Yuqoridagi natijalardan kelib chiqib aytish mumkinki, turizmni moliyalashtirish yil sayin oshib bormoqda va turistik tashkilotlarning moliyaviy holatini aniq tahlil qilish va oʻrganish, kreditga layoqatlilik darajasini va investitsion holatini baholash uchun quyidagi mezonlarni taklif etish mumkin:

turistik tashkilotlarni investitsiya orqali ragʻbatlantirishda mutlaq likvidlilik koeffitsienti 10 foiz, oraliq qoplash likvidlilik koeffitsienti 80 foiz va joriy likvidlilik koeffitsienti 150 foizdan yuqori boʻlganda moliyaviy holati 1-kategoriya deb tasniflash maqsadga muvofiq.

Ushbu taklifni quyidagi omillar bilan asoslash mumkin:

turizm mavsumiy soha boʻlgani uchun, tashkilot kamida joriy qarzlarning 10 foizini har qanday vaqtda naqd pul bilan toʻlashga tayyor boʻlishi kerak. Bu past koʻrinsa-da, amaliyotda barcha naqd pulni aylanmadan chiqarib qoʻymaslik (investitsiya uchun ishlatish) va shu bilan birga favqulodda toʻlovlarni amalga oshirish oʻrtasidagi "oltin oʻrtalik" hisoblanadi;

turistik tashkilotlarda (ayniqsa turoperatorlarda) debitorlik qarzlari (mehmonxonalar va hamkorlar bilan hisob-kitoblar) muhim oʻrin tutadi. 80 foizlik meʼyor tashkilot oʻz aktivlarini tez fursatda pulga aylantirib, qarzlarning katta qismini yopa olishini anglatadi. Bu tashkilotning "toʻlov intizomi" yaxshi ekanligini va hamkorlar oldida ishonchliligini isbotlaydi;

joriy likvidlilik koeffitsiyenti 150 foiz (yoki 1.5 koeffitsiyent) investitsiya jalb qilayotgan korxonalar uchun xavfsizlik chegarasi hisoblanadi. Yaʼni, korxonaning har 100 soʻmlik qarzigina 150 soʻmlik aylanma aktiv toʻgʻri keladi. Bu investitsiya kiritayotgan tomon uchun "kafolat" vazifasini oʻtaydi: agar

tashkilot faoliyatida vaqtinchalik pasayish bo'lsa ham, uning aktivlari qarzlarni yopishga bimalol yetadi.

1-jadval.

Tijorat banklari kredit qo'yilmalarining tarmoqlar bo'yicha ulushi

[16]

Ko'rsatkichlar nomi	01.01.2025-y.		01.01.2026-y.		O'zgarishi, foizda
	mlrd. so'm	ulushi, foizda	mlrd. so'm	ulushi, foizda	
Jami kreditlar	533 121	100%	604 002	100%	13%
Sanoat	153 389	29%	142 724	24%	-7%
Qishloq xo'jaligi	50 303	9%	61 055	10%	21%
Qurilish sohasi	12 960	2%	18 889	3%	46%
Savdo va umumiy xizmat	38 130	7%	43 548	7%	14%
Transport va kommunikatsiya	32 808	6%	33 732	6%	3%
Moddiy va texnik ta'minotni rivojlantirish	4 213	0,8%	4 748	0,8%	13%
Uy-joy kommunal xizmati	2 324	0,4%	1 870	0,3%	-20%
Jismoniy shaxslar	177 532	33%	220 283	36%	24%
Boshqa sohalar	61 463	12%	77 154	13%	26%

Taqdim etilgan ma'lumotlarga ko'ra, 2025–2026-yillar davomida jami kreditlar hajmi 13 foizga oshib, 533 121 mlrd. so'mdan 604 002 mlrd. so'mga yetgan. Kredit portfeli tarkibida eng katta ulush jismoniy shaxslar hissasiga to'g'ri kelib, ular 33 foizdan 36 foizgacha o'sgan va 24 foizlik ijobiy dinamikani ko'rsatgan. Shu bilan birga, qurilish (46%), qishloq xo'jaligi (21%) va savdo sohalarida ham barqaror o'sish kuzatilgan bo'lib, bu real sektorni moliyalashtirish faollashganini anglatadi.

Sanoat sohasida kreditlar ulushining 29 foizdan 24 foizga tushishi va uy-joy kommunal xizmatida 20 foizlik pasayish kuzatilgan bo'lsa-da, umumiy kredit portfeli diversifikatsiyasi saqlanib qolgan. "Boshqa sohalar" bo'yicha kreditlar 26 foizga o'sib, kredit resurslarining turli yo'nalishlarga taqsimlanishi kuchaygan. Umuman olganda, bank tizimida iste'mol kreditlash ustuvorlashgani bilan birga, real sektorni qo'llab-quvvatlash tendensiyasi ham saqlanib qolmoqda.

Tashkilotlarning kreditga layoqatligini baholashda pul oqimlari (cash flow) eng muhim moliyaviy indikatorlardan biri hisoblanadi. Chunki foyda (profit) buxgalteriya hisobining natijasi bo'lsa, pul oqimi real to'lov qobiliyatini aks ettiradi va qarz majburiyatlarini qaytarish imkoniyatini bevosita ko'rsatadi.

Turistik tashkilotlarda pul oqimlari ayniqsa muhim, chunki:

- daromad mavsumiy xarakterga ega;
- oldindan to'lov va kechiktirilgan xizmatlar mavjud;
- tashqi shoklarga yuqori sezgirlik bor;

Shu sababli banklar turizm sohasida kredit berishda faqat foyda emas, balki pul oqimi dinamikasiga alohida e'tibor qaratadi. Tashkilotlarning pul oqimlari

kreditga layoqatlilikni baholashda faqat qo‘shimcha ko‘rsatkich emas, balki asosiy moliyaviy indikator hisoblanadi. Ular orqali banklar qarzni qaytarish qobiliyatini real baholaydi, risklarni minimallashtiradi va investitsion qarorlarni asoslaydi.

Shundan kelib chiqib, turistik tashkilotlarning tegishli oydagi (o‘tgan oy) pul oqimlari va biznes-rejada ko‘rsatilgan pul oqimlari prognozi 100 foiz va undan ortiq bo‘lganda “barqaror”, 80-100 foiz bo‘lganda “yaxshi”, 50-80 foiz bo‘lganda “qoniqarsiz”, 30-50 foiz bo‘lganda “yomon” va 30 foizdan kam bo‘lganda “bankrot” deb belgilanishi turistik tashkilotlarni moliyaviy holatiga baho berish va ularni monitoringini amalga oshirishda alohida ahamiyat kasb etadi. Ushbu taklifni quyidagilar bilan izohlash mumkin:

1. Korxonaning biznes-rejasida ko‘rsatilgan pul oqimlari — bu uning kelajakdagi majburiyatlari (xodimlar ish haqi, mehmonxona bronlari, transport xarajatlari) uchun asosdir. Agar ko‘rsatkich 100% va undan yuqori bo‘lsa, demak, korxonada bozor konyunkturasini to‘g‘ri baholagan va sotuv strategiyasi samarali ishlamoqda. Bu holat korxonaning o‘z xarajatlarini qoplash va rivojlanish uchun yetarli "moliyaviy nafas"ga ega ekanligini anglatadi.

2. Turizm pul oqimlarining keskin kamayishi (masalan, 50% dan pastga tushishi) ko‘pincha mavsumiy omil yoki fors-major holatlari bilan bog‘liq bo‘ladi. Pul oqimining prognozga nisbatan 30% dan kam bo‘lishi korxonaning nafaqat foyda ko‘rmayotganini, balki o‘z majburiyatlarini (soliqlar, ijara, kreditlar) bajara olmay qolganini anglatadi. Bu esa to‘lovga qobiliyatsizlikning klassik belgisi bo‘lgani uchun "Bankrot" holati sifatida baholanadi.

Turistik mahsulot "tez buziluvchi" (masalan, bugun sotilmagan aviachipta yoki mehmonxona xonasi ertaga o‘z qiymatini yo‘qotadi) xususiyatga ega. Shu sababli:

prognozning aniqligi: Pul oqimi rejadanda ortda qolsa, bu marketing xatosi yoki mijozlar ishonchining yo‘qolishidan dalolat beradi.

investitsion ishonch: Investorlar uchun pul oqimining 100% bajarilishi — korxonaning professional boshqaruvga ega ekanligining eng katta dalilidir.

moliyaviy nazorat: Ushbu tizim korxonada rahbariyatiga "qizil chiziq"ni (30% lik darajani) oldindan ko‘rish va keskin choralar ko‘rish imkonini beradi.

Ushbu tasniflash tizimi korxonaning moliyaviy immunitetini baholashga xizmat qiladi. Pul oqimlarining prognozga nisbatan bajarilishi — korxonaning moliyaviy sog‘lomligini belgilovchi eng tezkor va obyektiv indikator hisoblanadi.

Sug‘urta kompaniyalari turizm industriyasini barqaror rivojlantirishda muhim moliyaviy institutlardan biri hisoblanadi. Ular turistik faoliyat bilan bog‘liq turli xil risklarni kamaytirish orqali turistlar, turistik tashkilotlar va investorlar uchun ishonchli moliyaviy muhit yaratadi. Bu esa turizm sohasiga bo‘lgan ishonchni oshirib, turistik oqimning kengayishiga xizmat qiladi.

Avvalo, sug‘urta xizmatlari turistlar xavfsizligini ta‘minlashda muhim rol o‘ynaydi. Sayyohlik sug‘urtasi tibbiy xarajatlarni, yo‘l transport hodisalari, bagaj yo‘qolishi yoki reys kechikishi kabi holatlarda moliyaviy yo‘qotishlarni qoplab

beradi. Bu turistlar uchun xavfsiz va kafolatlangan sayohat muhitini shakllantiradi.

Ikkinchidan, sug'urta kompaniyalari turistik tashkilotlarning moliyaviy barqarorligini mustahkamlaydi. Masalan, mehmonxonalar, turoperatorlar va transport kompaniyalari uchun professional javobgarlik sug'urtasi ularni kutilmagan zararlardan himoya qiladi. Bu esa biznes risklarini kamaytirib, investitsiyaviy jozibadorlikni oshiradi.

Uchinchidan, sug'urta mexanizmlari bank va investitsiya institutlari bilan hamkorlikda turizm sohasini moliyalashtirishni yengillashtiradi. Sug'urta himoyasi mavjud bo'lgan loyihalar banklar tomonidan kam riskli deb baholanadi va ularga kredit berish osonlashadi. Shu orqali bank–sug'urta integratsiyasi turizm sohasining moliyaviy imkoniyatlarini kengaytiradi.

2-jadval.

Sug'urta to'lovlari [17]

Ko'rsatkichlar	01.01.2025		01.01.2026		O'zgarish, %
	mln. so'mda	jamiga nisbatan % da	mln. so'mda	jamiga nisbatan % da	
Jami	2204537	100%	2985534	100%	+35,4%
Umumiy sug'urta sohasidagi sug'urta tashkilotlari, shu jumladan:	2073119	94%	2845072	95%	+37,2%
- <i>majburiy sug'urta</i>	358616	16%	384998	13%	+7,4%
- <i>ixtiyoriy sug'urta</i>	1714503	78%	2460074	82%	+43,5%
Hayotni sug'urta qilish sohasidagi sug'urta tashkilotlari, shu jumladan:	131418	6%	140463	5%	+6,9%
- <i>majburiy sug'urta</i>	14684	1%	20306	1%	+38,3%
- <i>ixtiyoriy sug'urta</i>	116733	5%	120157	4%	+2,9%

Taqdim etilgan ma'lumotlarga ko'ra, 2025–2026-yillar davomida sug'urta to'lovlari hajmi sezilarli darajada o'sib, jami ko'rsatkich 2 204 537 mln. so'mdan 2 985 534 mln. so'mga yetgan va 35,4 foizlik o'sishni qayd etgan. Umumiy sug'urta sohasi yetakchi o'rinni saqlab qolib, uning ulushi 94 foizdan 95 foizgacha oshgan hamda 37,2 foizlik o'sishni ko'rsatgan. Bu sug'urta bozorida asosiy faollik aynan umumiy sug'urta segmenti hisobiga shakllanayotganini anglatadi.

Segmentlar kesimida tahlil qilinganda, ixtiyoriy sug'urta to'lovlari eng yuqori o'sish sur'atiga ega bo'lib, 43,5 foizga oshgan va uning ulushi 78 foizdan 82 foizga yetgan. Bu aholi va biznes subyektlarining sug'urta xizmatlariga bo'lgan talabining kuchayganini ko'rsatadi. Shu bilan birga, majburiy sug'urta ulushi 16 foizdan 13 foizga kamaygan bo'lsa-da, hajm jihatidan 7,4 foiz o'sish saqlangan. Hayotni sug'urtalash segmentida esa nisbatan past o'sish (6,9%) kuzatilgan bo'lib, uning

umumiy ulushi 6 foizdan 5 foizga tushgan. Umuman olganda, sug'urta bozorida asosiy o'sish drayveri sifatida ixtiyoriy sug'urta xizmatlari namoyon bo'lmoqda.

Sayyohatchilarni sug'urtalashda sug'urta qoplamasi limitlarini bunday tabaqalashtirilgan holda belgilash (30 ming, 60 ming va 100 ming yevro) xalqaro sug'urta bozori standartlari va tibbiy xizmatlar tannarxining geografik xususiyatlariga asoslanadi.

Sayyohlik sug'urtasida sug'urta qoplamalarini 30 000, 60 000 va 100 000 yevro miqdorida tabaqalashtirish — mijozning ehtiyojlari va boriladigan mamlakatning tibbiy xarajatlar darajasi o'rtasidagi mutanosiblikni ta'minlaydi. Bu yondashuv sug'urta xizmatlarining ommabopligini oshirish bilan bir qatorda, sug'urta kompaniyalarining to'lov qobiliyatini xalqaro standartlar asosida boshqarishga xizmat qiladi.

Shengen kelishuvi mamlakatlari va ko'plab rivojlangan davlatlar kirish vizasini rasmiylashtirish uchun kamida 30 000 yevrolik tibbiy sug'urta polisini talab qiladi. Bu miqdor shoshilinch tibbiy yordam, statsionar davolanish va repatriatsiya (vatanga qaytarish) xarajatlarini qoplash uchun minimal "xavfsizlik chegarasi" hisoblanadi.

AQSH, Kanada, Yaponiya va Shveysariya kabi davlatlarda tibbiy xizmatlar narxi Yevropaning o'rtacha ko'rsatkichidan 2-3 baravar yuqori. Masalan, AQSHda oddiy jarrohlik amaliyoti yoki intensiv terapiya xarajatlari 30 000 yevrodan tezgina oshib ketishi mumkin. Bu limit nafaqat tibbiy xarajatlarni, balki ekstremal sport turlari bilan shug'ullanishdagi jarohatlar, qidiruv-qutqaruv ishlari, yuridik yordam va oila a'zolarining sayyoh yoniga kelishi kabi kengaytirilgan xizmatlarni o'z ichiga oladi.

Har xil turdagi sayyohlarga (kam byudjetli va badavlat) mos mahsulot taklif etish orqali sug'urta portfelining barqarorligi ta'minlanadi. Limitlarning aniq belgilanishi sug'urta mukofoti (polis narxi)ni aniq hisoblash va qayta sug'urtalash (reinsurance) jarayonlarini soddalashtiradi.

Ushbu xalqaro normalar va talablardan kelib chiqib, turistik tashkilotlar faoliyatini yanada rag'batlantirish va faoliyat ko'lamini kengaytirish bo'yicha quyidagi taklif o'rinli, deb hisoblaymiz:

sayyohatchilarni sug'urtalash bo'yicha sug'urta qoplamalarini aniqlashda tibbiy xizmatlarga xarajatlar 30 000 yevrogacha bo'lganda – Econom, 60 000 yevrogacha – Premium, 100 000 yevrogacha – VIP deb belgilash maqsadga muvofiq.

Sug'urta da'volarini ko'rib chiqish muddati sug'urta tizimining samaradorligi, mijozlar ishonchi va moliyaviy barqarorlikni belgilovchi muhim ko'rsatkichlardan biri hisoblanadi. Da'volarning tez va shaffof ko'rib chiqilishi sug'urta kompaniyalarining xizmat sifati yuqori ekanligini ko'rsatadi va bozorda raqobatbardosh ustunlik yaratadi.

Birinchiidan, ko'rib chiqish muddati qisqa bo'lsa, mijozlar uchun moliyaviy yo'qotishlar tez qoplanadi. Bu esa ayniqsa turizm, transport va sog'liqni saqlash kabi risk darajasi yuqori bo'lgan sohalarda juda muhimdir. Masalan, turistlar bilan bog'liq sug'urta holatlarida tez to'lov amalga oshirilishi mamlakatning turistik jozibadorligini oshiradi va xizmatlarga bo'lgan ishonchni mustahkamlaydi.

Ikkinchiidan, da'volarni ko'rib chiqish muddati sug'urta kompaniyasining ichki boshqaruv samaradorligini aks ettiradi. Jarayonlarning avtomatlashtirilganligi, raqamlashtirilgan tizimlar va risklarni baholash modellari qanchalik rivojlangan bo'lsa, da'volarni ko'rib chiqish shunchalik tez amalga oshiriladi. Bu esa operatsion xarajatlarni kamaytirish va xizmat sifatini oshirishga xizmat qiladi.

Uchinchiidan, da'vo ko'rib chiqish muddati bank va sug'urta integratsiyasi uchun ham muhim ahamiyatga ega. Tez ishlov beriladigan sug'urta tizimi kreditlash jarayonida garov va risklarni kamaytiradi, natijada banklar tomonidan kredit ajratish qarorlari tezlashadi. Bu ayniqsa turizm va xizmat ko'rsatish sohasida investitsiya oqimini oshirishga yordam beradi.

Ushbu muddatni optimallashtirish uchun quyidagi taklifni ilgari surish mumkin:

sug'urta da'volarini ko'rib chiqishda ariza kompaniyaga sug'urta voqeasi yuzaga kelgan kundan boshlab 30 (o'ttiz) kalendar kuni ichida, lekin sug'urtalangan shaxs sayohatdan qaytib kelgan kundan boshlab 30 (o'ttiz) kalendar kundan kech bo'lmagan muddatda taqdim etilishi ijobiy natijaga olib keladi.

Ushbu taklifni asosiy omillari etib quyidagilar orqali asoslash mumkin:

Sug'urta voqeasi yuz bergandan keyingi dastlabki 30 kun — voqea tafsilotlarini xolis o'rganish uchun eng maqbul davr hisoblanadi. Vaqt o'tishi bilan tibbiy ma'lumotnomalarni tasdiqlash, guvohlar bilan bog'lanish yoki xorijiy tibbiyot muassasalaridan so'rovnomalarga javob olish qiyinlashadi. 30 kunlik muddat sug'urta kompaniyasiga "izi sovumasdan" voqeaning haqiqiylikni tekshirish va firibgarlik (fraud) holatlarini oldini olish imkonini beradi.

Sug'urta kompaniyalari har bir da'vo bo'yicha zaxira mablag'larini shakllantirishi shart. Agar muddat cheklanmasa, kompaniya kelajakdagi to'lovlar hajmini prognoz qila olmaydi. 30 kunlik cheklov kompaniyaga joriy moliyaviy majburiyatlarini aniq hisoblash va likvidlikni saqlash uchun xizmat qiladi. Bu esa bank aktivlari va sug'urta mablag'lari samaradorligiga bevosita ta'sir qiladi.

Taklifda ikkita "30 kunlik" shartning qo'yilishi sayyohning manfaatlarini himoya qiladi. Sayyoh xorijda bo'lgan vaqtda hujjat to'plash yoki ariza berish imkoniyatiga ega bo'lmasligi mumkin (masalan, davolanish jarayonida bo'lsa). "Sayyohatdan qaytib kelgan kundan boshlab 30 kun" degan qoida unga vatanga qaytgach, xotirjam holda hujjatlarni rasmiylashtirish uchun adolatli vaqt beradi.

Xalqaro sug'urta amaliyotida "tezkor xabardor qilish" tamoyili mavjud. Ko'plab xorijiy tibbiyot klinikalari sug'urta kompaniyalari bilan kelishuv asosida

ishlaydi va ular ham hisob-fakturalarni taqdim etishda ma'lum muddatlarga amal qiladi. 30 kunlik muddat sug'urta kompaniyasi va tibbiy muassasa o'rtasidagi regress da'volar va hisob-kitoblarning kechikishini oldini oladi.

Taklif etilayotgan tartibning mohiyati:

Harakat	Muddat	Maqsad
Xabar berish	Voqeadan keyin 30 kun	Tezkor chora ko'rish va yo'riqnoma berish.
Hujjat taqdim etish	Qaytgandan keyin 30 kun	To'liq va rasmiy hujjatlar paketini yig'ish.

Sug'urta da'volarini taqdim etish uchun 30 kunlik muddatning belgilanishi sug'urta kompaniyasining moliyaviy barqarorligini ta'minlash va mijozning iste'molchi sifatidagi huquqlarini himoya qilish o'rtasidagi muvozanatni ta'minlaydi. Bu muddat sug'urta voqealarini obyektiv baholash va asossiz to'lovlar xavfini kamaytirish orqali sug'urta portfeli samaradorligini oshirishga xizmat qiladi.

Xulosa. Tahlil natijalari shuni ko'rsatadiki, 2025–2026-yillar davomida sug'urta to'lovlari hajmi 35,4 foizga oshgan holda sug'urta bozorida ijobiy dinamika kuzatilgan. Ayniqsa, umumiy sug'urta segmenti bozorning asosiy drayveri bo'lib qolgan va uning ulushi hamda hajmi barqaror o'sishni namoyon etgan. Shu bilan birga, ixtiyoriy sug'urta xizmatlari eng yuqori o'sish sur'atiga ega bo'lib, bu aholi va biznes subyektlarining sug'urta xizmatlariga bo'lgan talabining ortib borayotganini anglatadi.

Majburiy sug'urta ulushining qisman kamayishiga qaramasdan, uning mutlaq hajmda o'sishi saqlanib qolgan. Hayotni sug'urtalash segmentida esa o'sish nisbatan past bo'lib, uning umumiy bozordagi ulushi kamaygan. Umuman olganda, sug'urta tizimida ixtiyoriy sug'urta xizmatlarining ustuvorlashuvi, bozor munosabatlarning chuqurlashishi va sug'urta madaniyatining ortib borayotgani kuzatiladi. Bu holat turizm va xizmatlar sohasini moliyaviy jihatdan qo'llab-quvvatlashda sug'urta institutlarining roli yanada kuchayib borayotganini tasdiqlaydi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Frederic Mishkin. The Economics of Money, Banking and Financial Markets. Pearson Education, 2019.
2. Peter Rose. Bank Management and Financial Services. McGraw-Hill Education, 2013.
3. John Tribe. The Economics of Recreation, Leisure and Tourism. Routledge, 2015.
4. Chris Cooper. Tourism: Principles and Practice. Pearson Education, 2018.
5. Vaughan Emmett. Fundamentals of Risk and Insurance. Wiley, 2014.
6. Peter Drucker. Management Challenges for the 21st Century. Harper Business, 2007.
7. United Nations Tourism. International Tourism Highlights. Madrid, 2024.



8. World Bank. Tourism for Development Report. Washington D.C., 2023.
9. Холмаматов Ф.К.. Тижорат банклари кредитлаш амалиётини такомиллаштириш. Иқтисодиёт фанлари бўйича PhD диссертацияси автореферати. Тошкент: "IQTISOD-MOLIYA", 2019.
10. Асқаров С.. Банкларни трансформация қилиш шароитида чакана банк хизматларининг аҳамияти. Илмий мақола, 2021.
11. Лаврушин О.И.. Банковское дело. Москва: КНОРУС, 2021.
12. Жуков Е.Ф.. Банки и банковские операции. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2020.
13. Александрова А.Ю.. Международный туризм. Москва: КНОРУС, 2019.
14. Сенин В.С.. Организация международного туризма. Москва: Финансы и статистика, 2018.
15. Kamalova J.M., Kamalov Sh. Commercial banks provide remote banking services foreign experience and opportunities to use it in banking practice of Uzbekistan// American Journal of Interdisciplinary Research and Development, Volume 22, November, 2023. Pp. 1-6.
16. <https://cbu.uz/oz/publications/annual-report/>
17. <https://napp.uz/uz/news>