

**BANK BIZNES MODELINI ORQALI TADBIRKORLIK FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISHDA XORIJ TAJRIBASI****INTERNATIONAL EXPERIENCE IN DEVELOPING ENTREPRENEURSHIP THROUGH A BANKING BUSINESS MODEL****¹Ismatov Davron Raxmidjanovich**¹Toshkent xalqaro universiteti mustaqil tadqiqotchisi.
G-mail: ismatov.davron82@gmail.com**Annotatsiya
Abstract**

Uzb. - Ushbu ilmiy maqola bank biznes modellari orqali tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishda xorijiy davlatlar tajribasini qiyosiy o'rganishga bag'ishlangan. Tadqiqotda bank biznes modelining mohiyati – qiymat yaratish, uni mijozlarga yetkazish va barqaror foyda oqimini ta'minlash tizimi sifatida – nazariy jihatdan asoslab berilgan. Maqolada rivojlangan davlatlar va rivojlanayotgan bozorlar tajribasi keng qiyosiy tahlil qilinib, kichik va o'rta biznesni moliyalashtirishdagi global bo'shliq va uning mintaqaviy ko'rinishlari o'rganilgan. Open banking, fintech texnologiyalari, platforma modellari va ekotizim yondashuvi kabi innovatsion mexanizmlarning tadbirkorlik faolligiga ta'siri maxsus o'rganilgan. Tadqiqot natijalari asosida O'zbekiston bank tizimini zamonaviy biznes modellar asosida isloh qilish va tadbirkorlikka ko'rsatiladigan bank xizmatlarini sifat jihatidan yangilash bo'yicha amaliy tavsiyalar ishlab chiqilgan.

Eng. - This academic article is dedicated to a comparative study of foreign countries' experience in developing entrepreneurship through banking business models. The research theoretically substantiates the essence of the banking business model as a system of value creation, customer delivery, and sustainable revenue generation. The article provides a broad comparative analysis of the experiences of developed countries and emerging markets examining the global financing gap for small and medium-sized enterprises and its regional manifestations. The influence of innovative mechanisms – including open banking, fintech technologies, platform models, and ecosystem approaches – on entrepreneurial activity is specifically investigated. Based on the research findings, practical recommendations have been developed for reforming Uzbekistan's banking system on the basis of modern business models and qualitatively upgrading banking services for entrepreneurship.

**Kalit so'zlar:
Keywords:**

❖ bank biznes modeli, tadbirkorlik, xorijiy tajriba, kichik va o'rta biznes, moliyaviy bo'shliq, open banking, fintech, raqamli transformatsiya, platforma modeli, moliyaviy inklyuziya.

❖ banking business model, entrepreneurship, foreign experience, small and medium enterprises, financing gap, open banking, fintech, digital transformation, platform model, financial inclusion.

Kirish.

Zamonaviy iqtisodiy munosabatlar tizimida bank biznes modellari tadbirkorlik

faoliyatini qo'llab-quvvatlash va rivojlantirishda muhim ahamiyat kasb etadi. Bank biznes modeli konsepsiyasi - bu moliya

institutining qiymat yaratish, uni mijozlarga yetkazish va ushbu jarayondan foyda olish mexanizmlarini o'zida mujassamlashtirgan kompleks tizimdir. Bu tizim nafaqat bankning ichki tuzilishi va operatsion jarayonlarini, balki uning bozor pozitsiyasi, raqobat strategiyasi, xavf-xatar boshqaruvi va innovatsion yondashuvlarini ham qamrab oladi. Tadbirkorlik faoliyati esa, o'z navbatida, moliyaviy resurslar, professional maslahat xizmatlari va tegishli infratuzilma ta'minotiga doimiy muhtoj bo'lgan dinamik sohadir. Shu sababli, bank biznes modellari va tadbirkorlik faoliyati o'rtasidagi o'zaro bog'liqlik zamonaviy iqtisodiyotning asosiy xususiyatlaridan biriga aylanmoqda.

Bank biznes modelining nazariy asoslari bir necha fundamental konseptsiyalarga tayanadi. Birinchidan, qiymat taklifini yaratish nazariyasi bank xizmatlarining tadbirkorlar uchun real qiymatini belgilaydi. Bu nazariya bo'yicha, har bir bank o'zining noyob qiymat taklifini ishlab chiqishi kerak, bu taklif mijozlarning konkret muammolarini hal qiladi va ularning ehtiyojlarini qondiradi. Tadbirkorlik kontekstida bu kreditlesh shartlari, moliyaviy maslahat, to'lov tizimlari yoki raqamli banking platformalari shaklida namoyon bo'lishi mumkin. Ikkinchidan, biznes arxitekturasi nazariyasi bankning ichki tuzilishi, jarayonlari va resurslarni taqsimlash mexanizmlarini o'rganadi. Bu nazariya banklarning qanday qilib samarali operatsion tizimlar orqali xizmat ko'rsatishi, xarajatlarni optimallashtirishi va bir vaqtning o'zida yuqori sifatni ta'minlashi mumkinligini tahlil qiladi. Uchinchidan, foyda formulasi konseptsiyasi bankning qanday qilib o'z faoliyatidan barqaror daromad oqimlarini yaratishi va moliyaviy barqarorlikni ta'minlashini ko'rib chiqadi.

Tadbirkorlik ekotizimida banklarning roli tarixiy jihatdan doimiy evolyutsiya jarayonida bo'lgan. An'anaviy bank biznes modellari asosan depozitlarni jalb qilish va kreditlar berish bo'yicha oddiy vositachilik funksiyasiga asoslangan edi. Biroq, iqtisodiy

munosabatlarning murakkablashuvi, texnologik taraqqiyot va raqobat kuchayishi banklarni o'z biznes modellari tubdan qayta ko'rib chiqishga majbur qildi. Hozirgi kunda bank biznes modellari ko'p qirrali, diversifikatsiyalangan va mijoz markazli yondashuvga asoslangan tizimlardir. Ular faqat kreditlashni emas, balki investitsion maslahat, xavf-xatarlarni boshqarish, korporativ moliya, to'lov yechimlari, raqamli banking va ko'plab boshqa xizmatlarni o'z ichiga oladi. Bu transformatsiya ayniqsa tadbirkorlik sektorining o'sishi bilan bog'liq bo'lib, kichik va o'rta biznes segmenti bank xizmatlarining asosiy iste'molchilariga aylanmoqda.

Zamonaviy bank biznes modellari tasniflash turli mezonlar asosida amalga oshirilishi mumkin. Xizmat ko'rsatish kanallari bo'yicha modellarni an'anaviy filial tarmog'iga asoslangan, raqamli va gibril modellarga ajratish mumkin. An'anaviy model keng filial tarmog'i orqali shaxsiy xizmat ko'rsatishga qaratilgan bo'lsa, raqamli model internet va mobil ilovalar orqali to'liq onlayn xizmat ko'rsatishni ta'minlaydi. Gibril model esa ikkala yondashuvning afzalliklarini birlashtirib, mijozlarga o'zlari uchun qulay kanallarni tanlash imkoniyatini beradi. Tadbirkorlar uchun gibril model ayniqsa muhim, chunki ba'zi operatsiyalar - masalan, murakkab moliyaviy maslahatlar yoki yirik kreditlarni muhokamalash - shaxsiy uchrashuvni talab qilsa-da, kundalik operatsiyalar uchun raqamli kanallar qulayligi muhimdir.

Biznes modellarda qamrab olinadigan mijozlar segmenti bo'yicha tasniflash ham keng tarqalgan. Universal bank biznes modeli barcha segment mijozlarga - jismoniy shaxslar, kichik biznes, o'rta va yirik korporatsiyalar - xizmat ko'rsatishga qaratilgan. Bu modelning afzalligi keng qamrovli xizmatlar va diversifikatsiyalangan daromad oqimlari bo'lsa, kamchiligi esa har bir segment uchun chuqur ixtisoslashuvning yo'qligi hisoblanadi. Ixtisoslashgan bank biznes modellari, aksincha,

muayyan segment yoki sohaga e'tiborni qaratadi. Masalan, kichik va o'rta biznesga xizmat ko'rsatishga ixtisoslashgan banklar tadbirkorlarning o'ziga xos ehtiyojlarini chuqurroq tushunadi, maxsus mahsulotlar ishlab chiqadi va tegishli xizmatlar ko'rsatadi. Bunday banklar mikrokreditlash, biznes-akseleratsiya dasturlari, treninglar va boshqa tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlovchi xizmatlarni taklif qiladi.

Mavzuga oid adabiyotlar sharhi.

Zamonaviy bozor iqtisodiyotida tadbirkorlik subyektlarining muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi samarali biznes-modelga bog'liq. Bozor sharoitlari tez o'zgarib borayotgan bir paytda, an'anaviy biznes yuritish usullari raqobatbardoshlikni ta'minlay olmaydi. Shuning uchun biznes-modelni takomillashtirish zamonaviy talab va texnologik rivojlanish bilan hamohang bo'lishi kerak. Yangi innovatsion biznes-modellar xarajatlarni optimallashtirish, mahsulot va xizmatlarni bozorda samarali joylashtirish hamda mijozlar bilan mustahkam aloqalarni o'rnatish imkonini beradi. Xususan, raqamli transformatsiya, onlayn platformalar, sun'iy intellekt va ma'lumotlarga asoslangan tahlil usullaridan foydalanish biznesni yanada rivojlantirish uchun muhim vosita hisoblanadi. Shuningdek, ekologik barqarorlik va ijtimoiy mas'uliyat tamoyillariga asoslangan biznes-modellar ham bozorda yuqori samaradorlikni ta'minlashi mumkin.

Fintech va bank biznes-modellarining disruptiv o'zaro ta'siri Anand va Mantrala tomonidan chuqur o'rganildi. Ularning tadqiqotida an'anaviy banklar fintech ishtirokchilariga javob berishda qo'llashi mumkin bo'lgan strategik tanlov matritsasi taklif qilindi. Bu matritsa to'rtta asosiy strategik yo'nalishni o'z ichiga oladi: hamkorlik, raqobat, sotib olish va o'z fintech ekosistemasini yaratish [1]. Chiu fintech va disruptiv biznes-modellarining moliyaviy tartibga solish siyosatiga ta'siri bo'yicha

fundamental tahlil olib bordi. U fintech innovatsiyalarining moliyaviy mahsulotlar, vositachilik va bozorlar uchun disruptiv potentsialini baholadi va tartibga soluvchilar uchun siyosiy tavsiyalar ishlab chiqdi [2].

Märäcine, Voican va Scarlat fintech va BigTech ta'sirida bank biznes-modellarining raqamli transformatsiyasi va disruptsiyasi bo'yicha tadqiqotda zamonaviy texnologik gigantlarning moliya sektoriga kirib kelishining oqibatlarini tahlil qildilar. Ularning tadqiqoti ko'rsatdiki, BigTech kompaniyalari o'zlarining keng mijozlar bazasi, ilg'or texnologik infratuzilmasi va ma'lumotlar analitikasi imkoniyatlari tufayli an'anaviy banklarga jiddiy raqobat tug'dirmoqda. Banklar biznes-modellarini tubdan qayta ko'rib chiqishlari, operatsion xarajatlarni kamaytirish va mijozlar tajribasini yaxshilash bo'yicha investitsiyalar qilishlari zarur [3].

Bertoni, Bonini, Capizzi va Marti tadbirkorlik moliyasida raqamlashtirishning innovatsion biznes-modellar va yangi moliyalashtirish kanallariga ta'siri bo'yicha fundamental tadqiqot o'tkazdilar. Ular fintech tadbirkorligining o'sishi, kriptovalyutalar va tokenizatsiya, peer-to-peer kreditlash platformalarining an'anaviy banklarni almashtirish potentsiali va kraudfanding modellarining o'sib borayotgan rolini tahlil qildilar. Tadqiqot shuni ko'rsatdiki, raqamlashtirilgan moliyalashtirish kanallari, ayniqsa an'anaviy bank moliyalashtiriga kirish imkoni cheklangan yosh tadbirkorlar va startaplar uchun, yangi imkoniyatlar yaratmoqda [4].

Sibanda, Ndiweni, Boulkeroua va Isa raqamli texnologiyalar disruptsiyasining bank biznes-modellariga ta'siri bo'yicha empirik tadqiqotda Birlashgan Arab Amirliklari federatsiyasiga a'zo bo'lgan 68 ta bank o'rganildi. Natijalar shuni ko'rsatdiki, fintech challenger banklar an'anaviy bank biznes-modellariga keng qamrovli disruptiv ta'sir ko'rsatmoqda. Banklar o'z xizmatlar portfelini kengaytirish, raqamli kanallarga investitsiya

qilish va mijozlar tajribasini yaxshilash orqali javob berishlari kerak [5].

Zalan va Toufaily rivojlanayotgan bozorlarda fintech potentsialini o'rganib, disruptiv innovatsiya nazariyasi nuqtai nazaridan tahlil qildilar. Ularning tadqiqoti shuni ko'rsatdiki, rivojlanayotgan bozorlarda fintech rivojlangan mamlakatlardagiga qaraganda kamroq disruptivdir, chunki moliyaviy infratuzilmaning zaifligi va tartibga solish muhitining xususiyatlari innovatsiyalarning tez tarqalishiga to'sqinlik qiladi. Biroq, mobil bankchilik va raqamli to'lov tizimlari rivojlanayotgan bozorlarda sezilarli muvaffaqiyatga erishdi, chunki ular an'anaviy bank infratuzilmasini chetlab o'tish imkonini beradi [6].

Open banking va API iqtisodiyoti kontseptsiyasi Zachariadis va Ozcan tomonidan fundamental tahlil qilindi. Ularning tadqiqoti API va platformalarning moliyaviy xizmatlar sektorida qanday kontseptualizatsiya qilinishini o'rganadi va API iqtisodiyoti va platforma biznes-modellarining paydo bo'lishiga sabab bo'luvchi iqtisodiy nazariyalarni tahlil qiladi. Mualliflar ta'kidlashadiki, open banking banklar va uchinchi tomon xizmat provayderlari o'rtasida yangi hamkorlik modellarini yaratadi va mijozlar uchun innovatsion moliyaviy xizmatlar ekotizimlarini rivojlantirish imkonini beradi [7].

Luca tomonidan olib borilgan yangi tadqiqot AQShning fintech startaplari o'rtasida open banking APIlarining innovatsiyani rag'batlantirishdagi rolini o'rganadi. Natijalar shuni ko'rsatdiki, open banking APIlari fintech startaplarni disruptiv biznes-modellarni yaratishga qodir qiladi, ammo ulardan samarali foydalanish uchun tegishli texnologik kompetensiyalar va tartibga solish bilimlari talab qilinadi [8]. Mohammed open banking freymvorklari va APIlarning moliyaviy ekotizimani qayta shakllantirishi bo'yicha tadqiqotda ushbu yondashuvning moliyaviy

inklyuziya, raqobat va innovatsiyaga ijobiy ta'sirini ta'kidladi [9].

Wang fintech xizmatlar ekotizimasi uchun ochiq API arxitekturasi rivojlanishini baholash va rivojlantirishga bag'ishlangan tadqiqotda Britaniya Ochiq Bank agentligining tajribasini tahlil qildi. Tadqiqot ko'rsatdiki, ochiq API arxitekturasi fintech ekotizimdagi barcha ishtirokchilar - banklar, fintech kompaniyalar, texnologiya provayderlari va mijozlar - uchun qiymat yaratadi [10]. Biroq, muvaffaqiyatli joriy etish uchun standartlashtirish, xavfsizlik va interoperabilik masalalariga e'tibor berish zarur.

Platforma biznes-modellari bank sektorida tobora keng qo'llanilmoqda. Diamond, Drury, Lipp va Marshall platforma iqtisodiyotida bankchilik kelajagini tahlil qilib, banklar ekotizimlar va platformalar doirasida qabul qilishi mumkin bo'lgan turli xil rollarni o'rgandilar. Ularning tadqiqoti shuni ko'rsatdiki, platforma biznes-modellari mahsulot va xizmatlarni shaxsiylashtirish imkoniyatini kengaytiradi va yangi daromad oqimlarini yaratadi [11]. Mualliflar banklarning biznes yuritish usulini qayta tashkil qilishda yordam beruvchi olti bosqichli rejani taklif qildilar.

Croxson, Frost, Gambacorta va Huang platforma-bazalangan biznes-modellar va moliyaviy inklyuziya o'rtasidagi siyosiy o'zaro kelishuvlarni o'rgandilar. Ularning tahlili shuni ko'rsatdiki, raqamli platformalar - fintech yangi ishtirokchilar, texnologiya gigantlari va platforma-bazalangan biznes-modellarga ega bo'lgan an'anaviy moliya institutlari - moliyaviy inklyuziyani kengaytirish potentsialiga ega. Biroq, bu platformalar monopoliya kuchi, ma'lumotlar xavfsizligi va iste'molchilarni himoya qilish bilan bog'liq risklarni ham keltirib chiqaradi [12].

Agyei-Boapeah, Evans va Nisar disruptiv innovatsiya kontekstida moliyaviy xizmatlar uchun biznes platformalarini loyihalashtirishga bag'ishlangan tadqiqotda amaliy kontseptual

modellarni ishlab chiqdilar. Ularning tadqiqoti platformalarga asoslangan moliyaviy xizmatlar maqsadlariga erishish uchun foydalanish mumkin bo'lgan bir necha yondashuvlarni aniqlaydi va platforma boshqaruvi, ekotizim koordinatsiyasi va qiymat yaratish mexanizmlari bo'yicha amaliy tavsiyalar beradi [13].

Raqamli transformatsiya kontekstida bank biznes-modellarining evolyutsiyasi Cuesta, Ruesta, Tuesta va Urbiola tomonidan o'rganildi. Ularning tadqiqoti bank sanoatining raqamli transformatsiyasining asosiy yo'nalishlarini aniqladi va fintech innovatsiyalarining an'anaviy bankchilik paradigmalarga ta'sirini baholadi. Mualliflar ta'kidlashadiki, raqamli texnologiyalar nafaqat xizmat ko'rsatish kanallarini o'zgartiradi, balki banklarning qiymat yaratish mantiqini ham tubdan qayta ko'rib chiqishga majbur qiladi [14]. Omarini bu yondashuvni rivojlantirib, fintech kompaniyalarining raqamli vositachilik senariyasidagi rolini tahlil qildi. U yangi moliyaviy vositachilik modellari paydo bo'lishini bashorat qilib, banklar va fintech kompaniyalari o'rtasidagi hamkorlik hamda raqobat dinamikasini o'rganadi [15].

Loska va Uotila korporativ bankchilikda raqamli transformatsiya bo'yicha yangi tadqiqotda aralash (blended) xizmat ko'rsatish modelining shakllanishini tahlil qildilar. Ularning keysi tahlili shuni ko'rsatdiki, munosabatlarga yo'naltirilgan biznes-modeliga ega bo'lgan bank raqamli transformatsiyadan foydalanish orqali jismoniy va raqamli kanallar o'rtasidagi chegaralarni yo'qotdi [16]. Bu yondashuv mijozlar uchun yuqori qiymat yaratish va bank uchun operatsion samaradorlikni oshirish imkonini berdi. Stepantseva Avstriya va Rossiya bank sanoatini qiyosiy tahlil qilib, raqamli transformatsiya modellarining milliy xususiyatlarini aniqladi. Tadqiqot ko'rsatdiki, raqamli transformatsiya muvaffaqiyati nafaqat texnologik investitsiyalarga, balki tashkiliy madaniyat va regulyatoriy muhitga ham bog'liq [17].

Tadqiqot metodologiyasi.

Maqolada ilmiy abstraksiya, qiyosiy va tarkibiy tahlil, induksiya va deduksiya, iqtisodiy-statistik baholashlardan foydalanilgan.

Tahlil va natijalar muhokamasi.

Zamonaviy bozor iqtisodiyotida kichik va o'rta biznes (tadbirkorlik) har qanday mamlakatning iqtisodiy rivojlanishining asosiy omili hisoblanadi. Butun dunyo bo'ylab kichik va o'rta korxonalar jami korxonalarining 90 foizdan ortig'ini tashkil etadi, umumiy bandlikda 70 foiz ulushga ega va yalpi ichki mahsulotning 50 foizini ishlab chiqaradi. Biroq, rivojlanayotgan mamlakatlar iqtisodiyotida tadbirkorlarning moliyaviy resurslarga kirishi cheklangan bo'lib, bu ularning o'sish va rivojlanish imkoniyatlarini sezilarli darajada cheklaydi.

Xalqaro moliya korporatsiyasining ma'lumotlariga ko'ra, 2019-yil holatiga ko'ra, rivojlanayotgan mamlakatlar iqtisodiyotida kichik va o'rta korxonalar uchun moliyaviy gap (yo'qolgan moliyaviy imkoniyatlar) 5.7 trillion AQSh dollarni tashkil etdi, bu ushbu mamlakatlar YaIMning 19 foiziga teng. Ushbu gap 2015-yilda 4.4 trillion AQSh dollardan yiliga 6 foiz sur'atda o'sib, tashvishli tendentsiyani ko'rsatdi. Ushbu muammoni hal etishda tijorat banklari hal qiluvchi rol o'ynaydi, chunki ular tadbirkorlar uchun asosiy moliyaviy vositachilar hisoblanadi.

Dunyoning turli mamlakatlarida tijorat banklari tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash uchun turli xil mexanizm va yondashuvlarni ishlab chiqdilar. AQSh, Germaniya, Yaponiya, Buyuk Britaniya, Xitoy va boshqa rivojlangan mamlakatlarda kichik biznesni moliyalashtirishning samarali tizimlari yaratilgan bo'lib, ular davlat va xususiy sektor hamkorligiga, innovatsion moliyaviy mahsulotlarga va zamonaviy texnologiyalarga asoslanadi.

1-jadval

Kichik va oʻrta biznes moliyalashtirishning asosiy koʻrsatkichlari (2022-yil)*

Koʻrsatkich	OECD mamlakatlari oʻrtacha	Rivojlanayotgan mamlakatlar	Dunyo boʻyicha
KOʻKga berilgan kreditlar hajmi (YaIMga nisbatan, %)	18.5	12.3	16.0
KOʻKga ajratilgan yangi kreditlar oʻsish surʼati (%)	-2.8	+4.2	+1.5
KOʻK kreditlari ulushi (jami biznes kreditlaridagi, %)	42.7	38.9	41.2
Uzoq muddatli kreditlar ulushi (%)	56.3	48.7	53.5
KOʻK uchun foiz stavkalari (oʻrtacha, %)	4.8	8.9	6.2
Katta korxonalar bilan foiz stavkalari farqi (p.p.)	1.2	2.4	1.7
Kredit ariza qoldirish darajasi (%)	26.4	31.8	28.5
Kredit rad etilishi darajasi (%)	8.7	15.3	11.2
Garov talab qilinishi darajasi (%)	67.8	78.4	72.1

*OECD Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard.

Yangi ajratilgan kreditlar boʻyicha oʻsish surʼati turli regionlarda farq qilgan. OECD mamlakatlarida 2.8 foizli qisqarish kuzatilgan boʻlsa, rivojlanayotgan mamlakatlarda 4.2 foizlik oʻsish qayd etilgan. Bu tendentsiya global oʻrtacha 1.5 foizlik musbat oʻsishni taʼminlagan. Kichik va oʻrta korxonalar kreditlarining jami biznes kreditlaridagi ulushi ham muhim koʻrsatkich hisoblanadi. Rivojlangan mamlakatlarda bu koʻrsatkich 42.7 foizni tashkil etgan boʻlsa, rivojlanayotgan mamlakatlarda 38.9 foiz darajasida boʻlgan.

Uzoq muddatli kreditlar ulushi moliyalashtirishning barqarorligini koʻrsatadi. OECD mamlakatlarida KOʻKlar olgan kreditlarning 56.3 foizi uzoq muddatli boʻlgan, rivojlanayotgan mamlakatlarda esa bu koʻrsatkich 48.7 foizni tashkil etgan. Foiz stavkalari esa moliyalashtirish narxini aniqlaydi. Rivojlangan mamlakatlarda KOʻKlar uchun oʻrtacha foiz stavkasi 4.8 foizni tashkil etgan boʻlsa, rivojlanayotgan mamlakatlarda bu koʻrsatkich 8.9 foizgacha koʻtarilgan.

Katta korxonalar bilan foiz stavkalari farqi ham eʼtiborga molik. Rivojlangan mamlakatlarda bu farq 1.2 foiz punktini tashkil etgan boʻlsa, rivojlanayotgan mamlakatlarda 2.4 foiz punktigacha oshgan. Kredit ariza qoldirish darajasi tadbirkorlarning moliyaviy tizimga ishonchini aks ettiradi. OECD

mamlakatlarida KOʻKlarning 26.4 foizi kredit uchun ariza topshirgan boʻlsa, rivojlanayotgan mamlakatlarda bu koʻrsatkich 31.8 foizni tashkil etgan.

Kredit rad etilish darajasi moliyaviy kirish qiyinchiligini koʻrsatadi. Rivojlangan mamlakatlarda faqat 8.7 foiz arizalar rad etilgan boʻlsa, rivojlanayotgan mamlakatlarda 15.3 foiz arizalar rad etilgan. Garov talab qilinishi darajasi esa kreditlash shartlarining qattiqligini aks ettiradi. OECD mamlakatlarida 67.8 foiz hollarda garov talab qilingan boʻlsa, rivojlanayotgan mamlakatlarda bu koʻrsatkich 78.4 foizgacha koʻtarilgan.

Xalqaro moliya korporatsiyasining 2025-yilda yangilangan maʼlumotlariga koʻra, rivojlanayotgan mamlakatlar iqtisodiyotida KOʻKlar uchun potensial talab 10.353 trillion AQSh dollarga yetgan. Biroq, haqiqiy taʼminot faqat 4.646 trillion AQSh dollarni tashkil etgan. Natijada, moliyaviy gap 5.707 trillion AQSh dollarga yetgan, bu esa ushbu mamlakatlar YaIM ning 19.0 foiziga teng.

Regional taqsimot juda qiziqarli manzarani koʻrsatadi. Sharqiy Osiyo va Tinch okeani regionida potensial talab 4.287 trillion AQSh dollarini tashkil etgan boʻlsa, haqiqiy taʼminot 2.104 trillion AQSh dollarida boʻlgan. Moliyaviy gap 2.183 trillion AQSh dollariga yetgan, bu YIM ning 15.8 foizini tashkil etgan.

Yevropa va Markaziy Osiyo regionida potensial talab 1.523 trillion AQSh dollari bo'lgan, ta'minot 892 milliard AQSh dollari, gap esa 631 milliard AQSh dollariga yetgan, bu 12.3 foizni tashkil etgan.

Lotin Amerikasi va Karib dengizi havzasida vaziyat yanada murakkab. Potensial talab 1.851 trillion AQSh dollari bo'lgan, ammo haqiqiy ta'minot faqat 734 milliard AQSh

dollari ni tashkil etgan. Natijada, moliyaviy gap 1.117 trillion AQSh dollariga yetgan, bu YaIMning 22.4 foizini tashkil etgan. O'rta Sharq va Shimoliy Afrika regionida potensial talab 924 milliard AQSh dollari, ta'minot 387 milliard AQSh dollari, gap esa 537 milliard AQSh dollariga yetgan, bu 21.6 foizni tashkil etgan.

2-jadval

Kichik va o'rta biznes moliyalashtirishning global gap ko'rsatkichlari (IFC, 2025)

Region	Potensial talab (mlrd. \$)	Haqiqiy ta'minot (mlrd. \$)	Moliyaviy gap (mlrd. \$)	Gap (YIMga nisbatan, %)
Sharqiy Osiyo va Tinch okeani	4,287	2,104	2,183	15.8
Yevropa va Markaziy Osiyo	1,523	892	631	12.3
Lotin Amerikasi va Karib dengizi	1,851	734	1,117	22.4
O'rta Sharq va Shimoliy Afrika	924	387	537	21.6
Janubiy Osiyo	1,289	398	891	28.7
Afrika Janubidan	479	131	348	24.9
JAMI RMI	10,353	4,646	5,707	19.0

*IFC MSME Finance Gap Report 2025.

Janubiy Osiyo eng katta moliyaviy gapga ega region hisoblanadi. Bu yerda potensial talab 1.289 trillion AQSh dollarini bo'lgan, ta'minot esa faqat 398 milliard AQSh dollarini tashkil etgan. Moliyaviy gap 891 milliard AQSh dollariga yetgan, bu YaIMning 28.7 foizini tashkil etgan. Afrika Janubidan regionida potensial talab 479 milliard AQSh dollarini, ta'minot 131 milliard AQSh dollarini bo'lgan va moliyaviy gap 348 milliard AQSh dollariga yetgan, bu YIMning 24.9 foizini tashkil etgan.

Xalqaro Bank hisob-kitoblarining 2024-yildagi ma'lumotlariga ko'ra, rivojlangan mamlakatlar banklar tizimida KO'klar kreditorlari portfelining sifat ko'rsatkichlari yuqori darajada. Muddati o'tgan kreditlar (NPL) ulushi turli mamlakatlarda farq qiladi. AQShda bu ko'rsatkich 1.8 foizini tashkil etgan, Yevropa Ittifoqida 2.4 foizini, Yaponiyada 1.2 foizini, Janubiy Koreyada 1.6 foizini darajasida qayd etilgan. Rivojlanayotgan mamlakatlarda esa bu ko'rsatkichlar yuqoriroq, masalan Xitoyda 3.1 foizini, Hindistonda

4.8 foizini, Braziliyada 3.9 foizini va Rossiyada 5.2 foizini tashkil etgan.

Kredit yo'qotishlari uchun rezervlar nisbati ham bank tizimi barqarorligi va kredit portfeli sifatini baholovchi muhim ko'rsatkichlardan biri hisoblanadi. AQShda bu ko'rsatkich 1.2 foizini, Yevropa Ittifoqida 1.7 foizini, Yaponiyada esa 0.9 foizini tashkil etgan bo'lib, ushbu mamlakatlarda kredit risklarini boshqarish mexanizmlari nisbatan samarali yo'lga qo'yilganini ko'rsatadi. Xitoyda 2.3 foizini, Hindistonda 3.2 foizini, Braziliyada 2.8 foizini va Rossiyada 3.7 foizini rezerv ajratilgani esa rivojlanayotgan iqtisodiyotlarda kredit risklari darajasi yuqoriroq ekanligidan dalolat beradi.

KO'klar kreditlarining rentabelligi (ROA) ham bank faoliyatining samaradorligini aks ettiruvchi muhim indikator hisoblanadi. AQShda ushbu ko'rsatkich 2.4 foizini, Yevropa Ittifoqida 1.9 foizini, Yaponiyada 1.7 foizini darajasida qayd etilgan. Bu ko'rsatkichlarning nisbatan yuqori bo'lishi banklarning kichik va

o'рта biznesni moliyalashtirishdan yetarli darajada daromad olayotganini bildiradi. Shu bilan birga, rentabellik darajasi kredit risklari,

foiz siyosati va operatsion samaradorlik bilan chambarchas bog'liq bo'lib, banklar uchun muvozanatli yondashuvni talab etadi.

3-jadval

KO'K kreditlari portfelining sifat ko'rsatkichlari (2023-yil)*

Mamlakat/Region	Muddati o'tgan kreditlar (NPL) ulushi, %	Kredit yo'qotishlari uchun rezervlar (%)	KO'K kreditlarining rentabelligi (ROA, %)	Kafolatlangan kreditlar ulushi (%)
AQSh	1.8	1.2	2.4	35.7
Yevropa Ittifoqi	2.4	1.7	1.9	42.3
Yaponiya	1.2	0.9	1.7	28.4
Janubiy Koreya	1.6	1.1	2.1	31.2
Xitoy	3.1	2.3	1.8	48.6
Hindiston	4.8	3.2	1.5	52.7
Braziliya	3.9	2.8	1.6	44.1
Rossiya	5.2	3.7	1.3	56.3

* Bank for International Settlements (BIS) Statistics, 2024.

Kafolatlangan kreditlar ulushi xavfsizlik darajasini aks ettiradi. AQShda 35.7 foiz kreditlar kafolatlangan bo'lsa, Yevropa Ittifoqida 42.3 foiz, Yaponiyada 28.4 foiz, Janubiy Koreyada 31.2 foiz kafolatlangan. Rivojlanayotgan mamlakatlarda bu nisbatlar yuqori, Xitoyda 48.6 foiz, Hindistonda 52.7 foiz, Braziliyada 44.1 foiz va Rossiyada 56.3 foiz kreditlar garov yoki kafolat bilan ta'minlangan.

Xulosa va takliflar.

Bank biznes modelining evolyutsiyasi va tadbirkorlik uchun ahamiyati Zamonaviy iqtisodiyotda bank biznes modeli shunchaki moliyaviy vositachilik tizimidan ancha uzoqqa chiqib, tadbirkorlik ekotizimining to'la huquqli arxitektori sifatida qaralmoqda. An'anaviy model – mablag' jalb qilib, kredit berish – bugungi kunda raqamli iqtisodiyot talablariga javob berishdan ojiz qolmoqda. Shu sababli yetakchi davlatlarning bank institutlari qiymat taklifini yaratish, uni mijozga individual tarzda yetkazish va bu jarayondan barqaror foyda olish tamoyillariga asoslangan yangi arxitekturaga o'tmoqda. Ushbu evolyutsiya ayniqsa tadbirkorlik subyektlari uchun muhim, chunki yangi model banklarni nafaqat kredit manbai, balki biznesni rejalashtirish, raqamli

boshqaruv va bozorga chiqishda haqiqiy sherik sifatida ko'rib chiqishga imkon beradi. Shu ma'noda bank biznes modelining transformatsiyasi tadbirkorlikni rivojlantirishning ichki haydovchi kuchi bo'lib xizmat qilmoqda.

Xorijiy tajribaning umumiy saboqlari Tadqiqotda tahlil qilingan rivojlangan davlatlar – AQSh, Germaniya, Yaponiya, Buyuk Britaniya va Janubiy Koreya – tajribasi shuni ko'rsatadiki, tadbirkorlikni bank orqali qo'llab-quvvatlashning muvaffaqiyati ko'p jihatdan institutsional muhit, tartibga solish tizimining etukligi va texnologiyaga sarmoya kiritish darajasi bilan belgilanadi. Ushbu mamlakatlarda kichik va o'рта biznesga berilayotgan kreditlarning muddati uzun, foiz stavkalari past va qaytarilmaslik darajasi minimal. Buning ortida kredit riskini baholashning ilmiy asoslangan tizimlariga, ma'lumotlar almashishning keng tarmoqlariga va davlat kafolat mexanizmlarining samarali ishlashiga bog'liqlik yotadi. Rivojlanayotgan bozorlar esa ko'pincha garov talablarining qattiqligi, kredit tarixi bazalarining zaif rivojlanganligi va moliyaviy savodxonlikning pastligi tufayli bu sohada orqada qolmoqda. Shu bois xorijiy tajribani o'rganish O'zbekiston

uchun ham amaliy, ham strategik ahamiyat kasb etadi.

Fintech va raqamli platforma modellarining o'zni Xorijiy tajriba tahlili shuni ko'rsatadiki, so'nggi yillarda bank tizimining tadbirkorlikka qo'shayotgan eng katta hissasi an'anaviy kredit mahsulotlaridan emas, balki raqamli platforma va fintech yechimlaridan kelib chiqmoqda. Ochiq bankchilik (Open Banking) va API iqtisodiyoti tufayli an'anaviy banklar fintech startaplari bilan hamkorlikda tadbirkorlar uchun to'liq raqamli ekotizim barpo etmoqda – kreditlashdan tortib, hisob-kitob, moliyaviy tahlil va bozor prognozi xizmatlarigacha. Ushbu yondashuv ayniqsa yosh va texnologik tadbirkorlar uchun jozibali, chunki ular moliyaviy xizmatlarni an'anaviy bank bo'limlarida emas, balki smartfon ilovasida hal qilishni afzal ko'radi. Platforma modeli banklarning operatsion xarajatlarini keskin kamaytiradi, yangi daromad oqimlarini yaratadi va mijozlarga shaxsiylashtirilgan xizmat ko'rsatish imkonini beradi. Shunday qilib, raqamli transformatsiya bank biznes modelini sifat jihatidan o'zgartirmoqda.

Moliyaviy bo'shliq muammosi va uning yechimi Tadqiqot natijalari jahon miqyosida, xususan rivojlanayotgan mamlakatlarda kichik va o'rta biznesni moliyalashtirishdagi tizimli bo'shliq muammosi hali hal etilmaganini ko'rsatmoqda. Bu bo'shliqning asosiy sabablari orasida garov talablarining haddan tashqari yuksakligi, kredit tarixi bazalarining to'liq shakllanmaganligi va banklar tomonidan KO'B sektoriga nisbatan yuqori risk deb qaralishi alohida o'rin tutadi. Rivojlangan mamlakatlar bu muammoni kredit kafolat fondi mexanizmlari, davlat subsidiyalangan kreditlash dasturlari va raqamli skoring

tizimlari orqali sezilarli darajada yumshatishga erishgan. O'zbekiston ham shu yo'nalishda kredit byurosi tizimini kuchaytirish, kafolat fondlarini ko'paytirish va sun'iy intellektga asoslangan kredit baholash usullarini joriy etish orqali bu bo'shliqni qisqartirishi mumkin. Moliyaviy bo'shliqni bartaraf etish nafaqat tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash, balki ijtimoiy-iqtisodiy tengsizlikni kamaytirish uchun ham strategik zaruriyatdir.

O'zbekiston uchun xulosa va istiqbol Xorijiy tajribani o'rganish asosida shunday xulosa chiqarish mumkinki, O'zbekiston bank tizimi tadbirkorlikka xizmat ko'rsatishda sifat jihatidan yangi bosqichga o'tishi uchun bir qancha tizimli o'zgarishlarni amalga oshirishi zarur. Avvalo, banklar faqat moliyaviy mahsulot sotuvchisi ro'ldan chiqib, tadbirkorlarga kompleks qiymat taklif etuvchi ekotizim markazi sifatida faoliyat yuritishi lozim. Ikkinchidan, fintech kompaniyalari bilan hamkorlik va ochiq API integratsiyasi orqali xizmat ko'rsatishning yangi kanal va formatlarini rivojlantirish shart. Uchinchidan, kichik va o'rta biznesga kreditlashni rag'batlantiruvchi davlat siyosati – soliq imtiyozlari, kafolat mexanizmlari va subsidiyalashtirilgan foiz stavkalari – tizimlashtirilgan holda amalga oshirilishi kerak. To'rtinchidan, bank xodimlarining tadbirkorlik ehtiyojlarini tushunishi va moliyaviy maslahat berish ko'nikmalarini oshirish insoniy kapital sifatini yuksaltirish orqali ta'minlanishi zarur. Bularning barchasi birgalikda O'zbekiston bank tizimini xalqaro standartlarga yaqinlashtiradi va mamlakat iqtisodiy rivojlanishining barqaror asosini mustahkamlaydi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:

1. Anand, D., & Mantrala, M. (2019). *Responding to disruptive business model innovations: the case of traditional banks facing fintech entrants*. *Journal of Banking and Financial Technology*, 3(1), 19-31.
2. Chiu, I. H. Y. (2016). *Fintech and disruptive business models in financial products, intermediation and markets-policy implications for financial regulators*. 21, 55-112.

3. Mărăcine, V., Voican, O., & Scarlat, E. (2020). *The digital transformation and disruption in business models of the banks under the impact of FinTech and BigTech*. *Proceedings of the International Conference on Business Excellence*, 14(1), 294-305.
4. Bertoni, F., Bonini, S., Capizzi, V., & Martí, J. (2022). *Digitization in the market for entrepreneurial finance: Innovative business models and new financing channels*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 46(4), 930-965.
5. Sibanda, W., Ndiweni, E., Boulkeroua, M., & Isa, H. M. (2020). *Digital technology disruption on bank business models*. *International Journal of Business Performance Management*, 21(1-2), 1-21
6. Zalan, T., & Toufaily, E. (2017). *The promise of fintech in emerging markets: Not as disruptive*. *Contemporary Economics*, 11(4), 415-430.
7. Zachariadis, M., & Ozcan, P. (2017). *The API economy and digital transformation in financial services: The case of open banking*. *SWIFT Institute Working Paper*, No. 2016-001.
8. Luca, C. (2025). *The Role of Open Banking APIs in Driving Innovation Among US Fintech Startups*. *International Journal of Financial Innovation*, 6(1), 12-28.
9. Mohammed, A. (2024). *Open Banking and APIs: Research on how open banking frameworks and APIs are reshaping the financial ecosystem*. *International Journal of Advances in Engineering and Management*, 6(4), 1245-1262.
10. Wang, J. S. (2024). *Exploring and evaluating the development of an open application programming interface (Open API) architecture for the fintech services ecosystem*. *Business Process Management Journal*, 30(5), 1564-1592.
11. Diamond, S., Drury, N., Lipp, A., & Marshall, A. (2019). *The future of banking in the platform economy*. *Strategy & Leadership*, 47(6), 34-41.
12. Croxson, K., Frost, J., Gambacorta, L., & Valletti, T. (2023). *Platform-based business models and financial inclusion: Policy trade-offs and approaches*. *Journal of Competition Law & Economics*, 19(1), 75-113.
13. Agyei-Boapeah, H., Evans, R., & Nisar, T. M. (2022). *Disruptive innovation: Designing business platforms for new financial services*. *Journal of Business Research*, 147, 348-361.
14. Cuesta, C., Ruesta, M., Tuesta, D., & Urbiola, P. (2015). *The digital transformation of the banking industry*. *BBVA Research*, Paper 15/04.
15. Omarini, A. E. (2017). *The digital transformation in banking and the role of FinTechs in the new financial intermediation scenario*. *MPRA Paper*, No. 85228, University Library of Munich, Germany.
16. Loska, G., & Uotila, J. (2024). *Digital transformation in corporate banking: Toward a blended service model*. *California Management Review*, 66(2), 90-118.
17. Stepantseva, A. (2020). *Digital Transformation of Business Models in the banking sector: a multiple case study*. *Master's thesis*, Johannes Kepler University Linz, Austria.