

XORIJIY BANKLARNING UZOQ MUDDATLI KREDIT MAHSULOTLARI YARATISH, SILJITISH SOHASIDAGI MARKETING TADQIQOTI USULLARI VA MEXANIZMI

Razzoqov Nozim Abdirozovich,
Buxoro davlat universiteti.
Buxgalteriya hisobi va statistika kafedrası o'qituvchisi
nozimrazzoqov@gmail.com

MAQOLA HAQIDA

ANNOTATSIYA

Qabul qilindi: 9-fevral 2026-yil

Tasdiqlandi: 11-fevral 2026-yil

Jurnal soni: 17-B

Maqola raqami: 76

DOI: <https://doi.org/10.54613/ku.v17i.1538>

KALIT SO'ZLAR/ КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА/ KEYWORDS

Xorijiy banklar, uzoq muddatli kreditlash, marketing tadqiqotlari, investitsiya loyihalari, kredit mahsulotlari, bank tizimi

Ushbu maqolada xorijiy banklarning uzoq muddatli kredit mahsulotlari yaratish va siljitish sohasidagi marketing tadqiqotlari usullari va mexanizmlarini tahlil qiladi. Global bank tizimlarida uzoq muddatli kreditlash amaliyotlari, investorlar uchun mavjud imkoniyatlar va tajribalar, shuningdek, O'zbekiston bank tizimiga bu tajribalarni qo'llash zarurati muhokama qilinadi.

Shuningdek, xorijiy banklarning investitsion loyihalarni moliyalashtirishdagi yirik roli, xususan, AQSh, Buyuk Britaniya va Germaniya tajribasi orqali iqtisodiyotga ta'siri ko'rib chiqiladi. Bundan tashqari, O'zbekistonda uzoq muddatli kreditlash tizimini takomillashtirish uchun yangi yondashuvlar va mexanizmlar taqdim etadi.

Kirish. Bugungi kunda kredit tashkilotlari faoliyatini tashkil etishda jahon tajribasini hisobga olish mamlakatimiz bank tizimining muvaffaqiyatli ishlashi va umuman iqtisodiy rivojlanishning global darajasiga erishishga intilayotgan davlat sifatida ayniqsa muhimdir. Bu nafaqat O'zbekistonning jahon bank xizmatlari bozorida raqobatbardoshligini oshirish, balki jahon hamjamiyatida mamlakatimizning mavqeiini tiklash hamda yuksaltirish uchun ham zarur. Kredit tizimi rivojlangan mamlakatlarda zamonaviy bank faoliyatining o'ziga xos xususiyati keng mijozlar bilan ko'plab bank operatsiyalarini bajarishdir. Masalan, Buyuk Britaniyadagi eng yirik tijorat banklari o'z faoliyatlarida mijozlarga xizmat ko'rsatish operatsiyalarining 100 ga yaqin turlaridan, AQSH tijorat banklari 150 dan ortiq, Yaponiya banklari esa 300 ga yaqin turdagi operatsiyalardan foydalanadilar. Hozirgi vaqtda AQShda 15 mingdan ortiq tijorat banklari mavjud bo'lib, ular mamlakat boylab eng keng tarqalgan bo'lib, ular jismoniy va yuridik shaxslarni qisqa va uzoq muddatli kreditlash siyosatini amalga oshiradilar. Ulardan eng keng tarqalganlari filialsiz banklar, ya'ni filiallari bo'lmagan banklardir. Shuning uchun ham AQSh eng ko'p tijorat banklariga ega davlat hisoblanadi. Kanadada esa barcha bank xizmatlari, shu jumladan korxonalarning investitsiya loyihalarini uzoq muddatli kreditlash ko'p sonli filiallar tarmog'iga ega bo'lgan 20 dan ortiq bo'lmagan banklar tomonidan taqdim etiladi.

Adabiyotlar tahlili. Xorijiy banklar faoliyatida uzoq muddatli kredit mahsulotlarini shakllantirish va ularni bozorda samarali siljitish masalalari zamonaviy bank marketingi tadqiqotlarida muhim o'rin tutadi. Ushbu yo'nalishda marketing tadqiqotlari kredit mahsulotlariga bo'lgan talabni aniqlash, mijozlar segmentatsiyasi va bozordagi raqobat muhitini baholashning asosiy vositasi sifatida qaraladi [1].

Bank marketingi nazariyasida moliyaviy xizmatlarni yaratish va ilgari surish jarayonlari mijoz ehtiyojlari, risk darajasi va daromadlilik ko'rsatkichlari bilan uzviy bog'liq holda tahlil qilinadi. Xususan, P. Kotler va K. Keller tomonidan ishlab chiqilgan marketing boshqaruvi konsepsiyalarida xizmatlar marketingining o'ziga xos jihatlari keng yoritilgan bo'lib, ular bank xizmatlarini rivojlantirishda muhim metodologik asos bo'lib xizmat qiladi [2].

Xalqaro bank amaliyotida uzoq muddatli kreditlashni rivojlantirish bo'yicha yondashuvlar F.S. Mishkin tomonidan pul-kredit siyosati va moliyaviy bozorlar nazariyasi asosida izohlangan bo'lib, bunda foiz stavkalari, inflyatsiya va risk omillarining kredit mahsulotlariga ta'siri asoslab berilgan [3].

Shuningdek, bank marketingi va mijozlar bilan ishlash strategiyalari P. Rose va S. Hudgins tadqiqotlarida keng yoritilib, unda bank xizmatlarini diversifikatsiya qilish va ularni samarali siljitish mexanizmlari ko'rib chiqilgan [4]. Ushbu yondashuvlar uzoq muddatli kredit mahsulotlarini bozorda joylashtirishda muhim ahamiyatga ega.

Marketing tadqiqotlari usullari, xususan, iste'molchilar xulq-atvorini o'rganish, segmentatsiya va pozitsiyalash masalalari zamonaviy ilmiy adabiyotlarda alohida e'tirof etiladi. Bu jarayonda raqamli marketing vositalari va ma'lumotlar tahlili muhim rol o'ynaydi [5].

Xalqaro moliya institutlari, jumladan World Bank tadqiqotlarida bank kredit mahsulotlarini rivojlantirishda moliyaviy inklyuziya, raqamli texnologiyalar va mijozlarga yo'naltirilgan yondashuv asosiy omillar sifatida qayd etiladi [6].

Shuningdek, uzoq muddatli kreditlashda risklarni boshqarish va kredit portfelini optimallashtirish masalalari A. Saunders va M. Cornett tomonidan ishlab chiqilgan nazariy yondashuvlar asosida keng yoritilgan [7].

Mahalliy tadqiqotlarda esa bank xizmatlari marketingini rivojlantirish, kredit mahsulotlarini takomillashtirish va mijozlar ehtiyojlariga moslashtirish masalalari iqtisodchi olimlar tomonidan o'rganilgan bo'lib, ular milliy bank tizimini rivojlantirishda muhim ahamiyat kasb etadi [8].

Umuman olganda, ilmiy adabiyotlar tahlili shuni ko'rsatadiki, xorijiy banklarda uzoq muddatli kredit mahsulotlarini yaratish va siljitish marketing tadqiqotlari, raqamli texnologiyalar, risklarni boshqarish va mijozlarga yo'naltirilgan strategiyalar bilan chambarchas bog'liqdir [9].

Tadqiqot metodologiyasi. Mazkur tadqiqotning metodologik asosini bank marketingi nazariyasi, moliyaviy vositachilik konsepsiyasi hamda iste'molchilar xulq-atvori nazariyasi tashkil etadi. Tadqiqotda uzoq muddatli kredit mahsulotlari bank xizmatlarining muhim turi sifatida qaralib, ularni yaratish va siljitish jarayonlari nazariy jihatdan tahlil qilinadi.

Tadqiqotda marketing yondashuvi asosida kredit mahsulotlarini ishlab chiqish mijoz ehtiyojlari, bozor talabi va raqobat muhitiga mos ravishda shakllanishi asoslab beriladi. Shu bilan birga, segmentatsiya, targetlash va pozitsiyalash (STP) modeli kredit mahsulotlarini samarali joylashtirishning asosiy vositasi sifatida ko'rib chiqiladi.

Shuningdek, xizmatlar marketingi konsepsiyasi doirasida bank mahsulotlarining nomoddiy xususiyati, ishonch omili va uzoq muddatli munosabatlarda marketingning ahamiyati nazariy jihatdan yoritiladi.

Institutsional yondashuv asosida banklar faoliyatini tartibga soluvchi mexanizmlar, risklarni boshqarish tizimi va moliyaviy barqarorlik omillari tahlil qilinadi. Shu bilan birga, raqamli marketing va fintech texnologiyalarining kredit mahsulotlarini ilgari surishdagi o'zmi ham nazariy jihatdan asoslanadi.

Umuman olganda, mazkur metodologik yondashuvlar xorijiy banklarda uzoq muddatli kredit mahsulotlarini yaratish va ularni bozorda samarali siljitish jarayonlarini kompleks va ilmiy asosda tadqiq etish imkonini beradi.

Natijalar. Tijorat banklari kredit kapitali bozorining turli sohalarida operatsiyalarni amalga oshiradigan universal institutlardir. Qo'shma Shtatlardagi tijorat banklari mamlakatdagi barcha moliya institutlari jami aktivlarining taxminan 35% ni tashkil qiladi. Yirik banklar kreditlarni istemolchilarga taklif qilish, omonatlarini qabul qilish, hisob-kitoblar va boshqa turdagi moliyaviy xizmatlarni amalga oshiradilar va barcha operatsiyalar yuqori darajadagi xizmat ko'rsatish bilan birga olib boriladi. Tijorat banklari AQSH kredit tizimining, ayniqsa uzoq muddatga mo'ljallangan ishlab chiqarish loyihalarini kreditlovchi asosiy bo'g'ini tashkil etadi

Germaniyada yetakchi o'rinni Deutschebank, Drezdennerbank va Commerzbank boshchiligidagi tijorat banklari guruhi egallaydi. Bularda yirik investitsiya loyihalarini uzoq muddat davomida moliyalashtirishni tashkil etish ishlarini amalga oshiruvchi maxsus bo'limlar tuzilgan va

bunday tijorat banklari qimmatli qog'ozlarni joylashtirish va uzoq muddatli kreditlash bilan shug'ullanuvchi investitsiya banklari funksiyalarini ham bajaradi. Bugungi kunda Germaniya va Irlandiya sarmoyalari asosida faoliyat yurituvchi "Depfa Bank" Evropa loyiha bozorining eng yirik ishtirokchisi bo'lib, uning aktivlari 200 milliard evroni tashkil qiladi va "cheklangan resurs" infratuzilma loyihalari bo'yicha jami majburiyatlar 2,6 milliard dollarni tashkil etadi. Bank Yevropa, Yaponiya va Shimoliy Amerikada investitsiya loyihalarini moliyalashtirish faoliyatini amalga oshiradi. Yevropada ushbu bank ishtirok etgan yigirma bitta loyihadan o'n to'rttasi Yevropa bozorida (shundan sakkiztasi Buyuk Britaniyada) bo'lgan. Shu bilan birga, mazkur bank yirik loyihalarda (ularning eng kattasi Tube Line - 317 milliard dollar) va nisbatan kichik - East Renfrewshire Schools PFI (68 million yevro)da ishtirok etadi. Bank tomonidan amalga oshirilayotgan loyihalarning katta qismi infratuzilma sohasiga to'g'ri keladi.

G'arbiy Yevropaning yetakchi davlatlari va AQSH bank amaliyotida so'nggi yigirma yillikda jismoniy shaxslar va korxonalarni ishlab chiqarish loyihalarini moliyalashtirishga qaratilgan kreditlar, ipoteka, iste'mol va boshqa turdagi kreditlar bo'yicha operatsiyalar hajmi ayniqsa tez sur'atlar bilan oshdi. Bundan tashqari, ipoteka va kapital qurilishga yo'naltirilgan kreditlari, 80-yillarning ikkinchi yarmida tijorat banklari oldidagi umumiy qarz miqdorining yarmidan ko'pini tashkil etdi. Statistik ma'lumotlar shuni ko'rsatadiki, 80-90-yillarda, uzoq muddatli kreditlar yirik banklarning eng foydali operatsiyalari qatoriga kirdi. Kredit xizmatlari ko'lami ham tobora kengayib bordi va ishlab chiqarish obektlarini qurish, asbob-uskunalarini sotib olish, kompyuter tizimlarini sotib olish, uy-joy va boshqalar maqsadlar uchun kreditlar korxonalarga taklif etilmoqda.

Jahon banklari amaliyotida uzoq muddatli ipoteka kreditlari bo'yicha ko'plab operatsiyalar amalga oshirilmoqda va ularning asosiy afzalliklaridan biri shundaki, u ko'chmas mulkka nisbatan yuridik ahamiyatga ega bo'lgan harakatlar aniqligini kafolatlaydi. G'arbiy Evropa va AQShda ko'chmas mulkni ro'yxatga olishning aniq usullariga, shuningdek, ko'chmas mulkka garovning paydo bo'lishi va bekor qilinishini qat'iy huquqiy rasmiylashtirishga asoslangan rivojlangan va qonuniy tartibga solinadigan ipoteka tizimi uzoq vaqtdan beri shakllangan. Masalan, Germaniyada ro'yxatga olish tizimining asosi yer reestri bo'lib, uni yuritishning roli va tartibi Germaniya "Yer reestri yuritish qoidalari" maxsus akti bilan tartibga solinadi. Bu sohaga eng katta qiziqish Amerika Qo'shma Shtatlarida namoyon bo'lmoqda, u yerda ipoteka kreditlari bozori yuqori darajada rivojlangan va uy-joy qurilishini davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash va rag'batlantirishning kredit hamda garov mexanizmidan samarali foydalanilmoqda. Amerika Qo'shma Shtatlarida ipoteka munosabatlari federal va shtat qonunlariga muvofiq tartibga solinadi. Shunga ko'ra, qarz beruvchi qarz oluvchiga kredit to'g'risida batafsil ma'lumot berishga majburdir va jismoniy shaxsning kredit olish huquqi hech qanday tarzda cheklanmasligi kerak. Agar yetakchi xorijiy

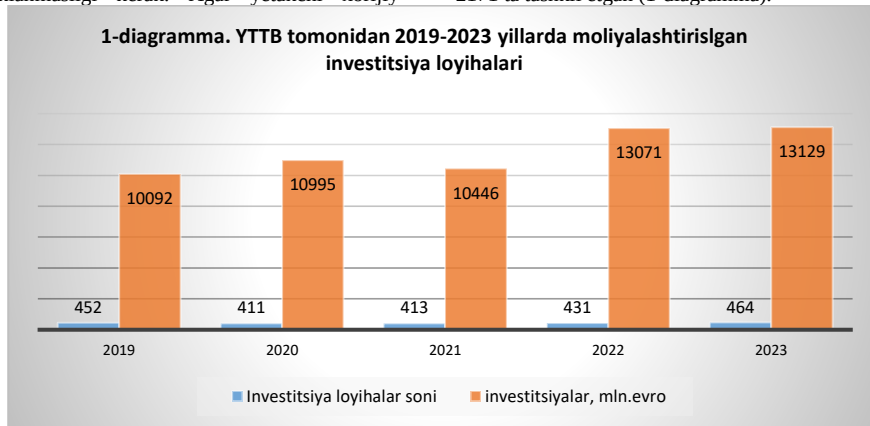
mamlakatlar tajribasiga foydalanilsa, O'zbekiston banklarida uzoq muddatli ipoteka kreditlash tizimini takomillashtirish mumkin.

Buyuk britaniya banklari tomonidan qo'llaniladigan yana bir an'anaviy kreditlash shakli - bu ssuda hisobvarag'i bo'yich ajratiladigan kreditdir. Korxona uchun maxsus kredit hisobvarag'i ochiladi. Shunga qaramay, korxonaning joriy hisobvarag'i kreditlanadi. Bu amaliyotning yana bir ijobiy tomoni cheklar yozish va naqd pul olish orqali ham uni amalga oshirish mumkin. Kredit hisobvarag'i bo'yicha kredit kapital xarajatlarni moliyalashtirish va turli xil tijorat loyihalarini amalga oshirish uchun beriladi. Bu jarayonda investitsiya loyihasini kreditlash shartlari har xil bo'lishi mumkin. Ular sotib olingan asosiy vosita yoki uskunaning iqtisodiy muddatiga yoki ishlab chiqarish loyihasining taxminiy vaqtiga bog'liq. Odatda bu kreditlar o'rta va uzoq muddatli toifaga kiradi. Foizlar har chorakda kreditning to'lanmagan qismi bo'yicha hisoblanadi va mijozning joriy hisobvarag'idan yechib olinadi. Ba'zi hollarda ularni qarzning asosiy summasini to'lash uchun badallar bilan birga ssuda hisobiga o'tkazish amaliyoti qo'llaniladi. Foiz stavkasining o'lchami bankning bazaviy stavkasi bo'yicha (belgilangan stavka bo'lsa) bilan belgilanadi. Investitsion loyihalarni moliyalashtirish bilan shug'ullanuvchi banklar loyihalarni amalga oshirishni tashkil etish, monitoring qilish va tahlil qilish bo'yicha ixtisoslashgan bo'limlarga ega. Ushbu banklarda loyihani o'zlashtirish va moliyalashtirish quyidagi bosqichlarni o'z ichiga oladi:

- loyihalarni dastlabki tanlovi;
- loyiha takliflarini baholash;
- loyihani moliyalashtirishga qabul qilish;
- loyiha amalga oshirilishini nazorat qilish;
- dinamik va statik tahlil.

Loyiha takliflari muayyan mezonlarga muvofiqligi asosida tanlanadi. Loyiha to'g'risidagi umumiy ma'lumotlar, jumladan, investitsiya loyihasining turi, uning sohasi va hududiy mansubligi, so'ralgan mablag' miqdori, loyihani ishlab chiqish darajasi, kafolatlarning mavjudligi va sifati va boshqalar to'g'risidagi ma'lumotlarga dastlabki baho beriladi.

Muhokama. Investitsiya loyihalarini moliyalashtirish jarayonida xalqaro ahamiyatga ega banklar ham muhim ahamiyat kasb etadilar. Masalan Evropa tiklanish va taraqqiyot banki (YTTB) tomonidan Markaziy va Sharqiy Yevropa, Shimoliy Afrika, Markaziy Osiyo mamlakatlarida barqaror rivojlanish strategiyasiga tegishli investitsiya loyihalarini moliyalashtirish ishtirok etadi. Ushbu bank aksiyadorlari tarkibiga dunyoning 73 mamlakatlari kiritilgan. YTTBning investitsiyalari 2023 yilda 13,1 milliard evro, bu esa 2022 yildagiga nisbatan 58 million evroga ko'pdir. Ushbu bank tomonidan moliyalashtirilgan investitsiya loyihalar soni 2019 yilda 452 tani, 2020 yilda 411 tani, 2022 yilda 431 tani va 2023 yilda esa 464 tani tashkil etgan. Demak, mazkur bank tomonidan moliyalashtirilgan investitsiya loyihalar soni 2019-2023 yillar davomida 2171 ta tashkil etgan (1-diagramma).

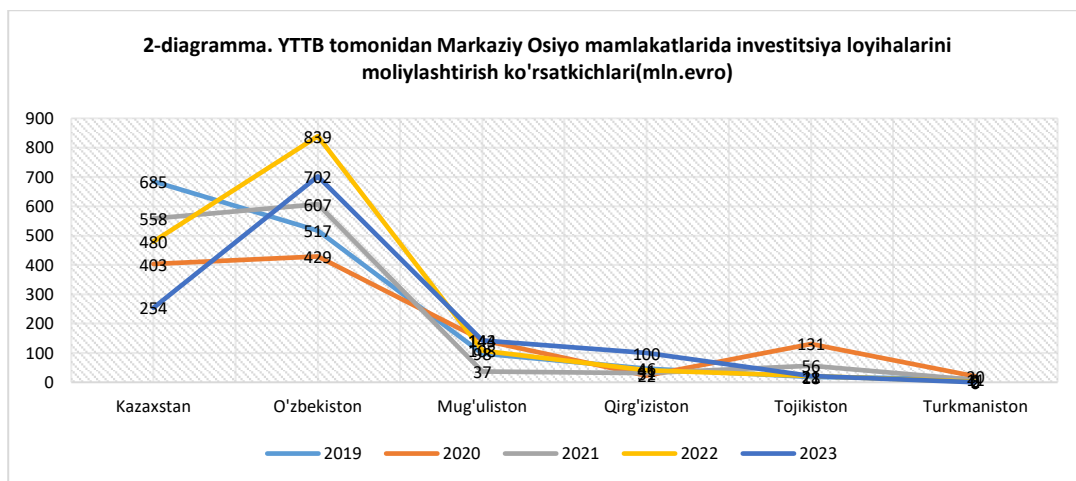


Manba:EBRR report 2023.

Bank bevosita jalb qilgan investitsiyalar hajmi va xususiy manbalar hisobidan shakllantirgan moliyaviy resurslar miqdori 2023 yilda 26269,2 million evroni tashkil etdi. Shundan 13129,0 million evro bankning o'z mablag'lari hisobidan investitsiya loyihalarini moliyalashtirishga safarbar qilingan. Bank investitsiyalari umumiy hajmining 50% yashil iqtisodiyotga tegishli bo'lgan investitsiya loyihalarini moliyalashtirish yo'naltirilgan. O'tgan 2023 yilda bank tomonidan yashil investitsiya loyihalarini moliyalashtirish uchun yo'naltirilgan kreditlar hajmi 6,5 milliard yevroga yetdi. Bundan tashqari bank yashil loyihalarni amalga oshirish uchun qo'shimcha ravishda boshqa investorlardan 1672,0 million yevro jalb qilingan. YTTB xalqaro bank sifatida tabiiy ofatlardan zarar ko'rgan va urush vaziyatlari mavjud bo'lgan mamlakatlargayam o'z

investitsiyalarini taklif qiladi. Masalan, Ukrainadagi vaziyatga qaramay, uning energiya xavfsizligi, shu jumladan, "Naftogaz" gaz kompaniyasi faoliyatini qo'llab quvvatlash maqsadida 200 million evro, "Ukrenergo" kompaniyasiga 50 million yevro miqdorida kredit ajratdi.

Ushbu bank 2019 -2023 yillarda Markaziy Osiyo davlatlariga ham yirik investitsiya loyihalarini moliyalashtirish uchun uzoq muddatli kreditlar ajratdi. Masalan, Qozoqistonning ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish tarmoqlariga 2380,0 million evro ajratdi. Shu jumladan, 100 MVt quvvatga ega shamol elektr stansiyasi qurilishini moliyalashtirdi. Bundan tashqari bank kreditlari ayollar bandligini ta'minlashga va yashil ish joylari yaratishga qaratilgan.



Manba:EBRR report 2023.

Odatda, YTTB xususiy sektorda mavjud bo'lgan investitsiya loyihalarini uchun 5 million yevrodan 250 million yevrogacha uzoq muddatli kreditlar beradi. YTTB investitsiyalarining o'rtacha hajmi 25 million yevroni tashkil etadi. Nisbatan kichik loyihalar moliyaviy vositachilar orqali yoki strategik islohotlarni amalga oshirayotgan mamlakatlar uchun maxsus kichikroq to'g'ridan-to'g'ri investitsiya dasturlari orqali moliyalashtirilishi mumkin. O'zbekiston respublikasi iqtisodiyotiga 2019-2023 yillar davomida yo'naltirilgan ushbu bank kreditlari haimi 3094,0 million evroni tashkil etadi. Ushbu kreditlar ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish loyihalarini hamda kichik biznes loyihalarini moliyalashtirishga qaratilgan. YTTB kreditlarini hozirgi paytda ham kichik biznes sohasi subektlari asosiy vositalarni sotib olish uchun olishlari mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

1. Chaffey D. Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice. – Pearson, 2023.
2. Kotler P., Keller K. Marketing Management. – Pearson, 2022.
3. Mishkin F.S. The Economics of Money, Banking and Financial Markets. – Pearson, 2023.
4. Rose P.S., Hudgins S.C. Bank Management and Financial Services. – McGraw-Hill, 2022.
5. Solomon M. Consumer Behavior: Buying, Having, and Being. – Pearson, 2022.

Xulosa. Umuman olganda rivojlangan mamlakatlar tajribasidan investitsiya loyihalarini moliyalashtirishda keng foydalanish mumkin. Investitsiya loyihalarini kreditlash mexanizmini tahlil qilish asosida quyidagi xulosalar chiqarish mumkin. Birinchidan, jahon banklari va moliyaviy muassasalri amaliyotida investitsiya loyihalarini moliyalashtirish va kreditlash sohasida ancha boy tajriba to'plangan. Ikkinchidan, ularning banklarida aktivlar hisobidan xorijiy davlat ishlab chiqaruvchilarini moliyalashtirish uchun imkoniyatlar mavjud. Shuning investitsiy loyihalarini moliyalashtirish maqsadida Buyuk britaniya, AQSh va Germaniya tajribasidan foydalanish muhim ahamiyat kasb etadi.

6. World Bank. Financial Inclusion and Digital Banking Report. – Washington DC, 2023.
7. Saunders A., Cornett M.M. Financial Institutions Management. – McGraw-Hill, 2022.
8. Abdullayev Yo., Xodiev B. Bank ishi va marketing. – Toshkent: Iqtisodiyot, 2021.
9. OECD. Retail Banking and Consumer Finance Outlook. – Paris, 2023.