

KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK UCHUN KREDIT MAHSULOTLARI

Qanaatov Anvar

SamISI, Bank ishi kafedrası assistenti

Barnoyev Mirfayoz

Toshmurodov Tolmas

SamISI, BI-122 guruh talabalari

Annotatsiya: *Ushbu ilmiy maqola O'zbekiston iqtisodiyotida kichik biznes va tadbirkorlikning muhim o'rnini hamda ularni moliyalashtirishning dolzarb masalalariga bag'ishlangan. Maqolada kichik biznesni kreditlashning nazariy asoslari tahlil qilinib, zamonaviy yondashuvlar ko'rib chiqiladi. O'zbekistonda tadbirkorlar uchun mavjud kredit mahsulotlarining turlari, ularning xususiyatlari, kredit olish shartlari va tartibi atroflicha yoritilgan. Shuningdek, davlat tomonidan ko'rsatilayotgan qo'llab-quvvatlash mexanizmlari hamda sohada mavjud muammolar va ularni bartaraf etish yo'llari ilmiy jihatdan asoslab berilgan.*

Kalit so'zlar: *Kichik biznes, tadbirkorlik, kredit mahsulotlari, moliyalashtirish, mikroqarz.*

KIRISH

Kichik biznes va tadbirkorlik har qanday milliy iqtisodiyotning, ayniqsa rivojlanayotgan davlatlar iqtisodiyotining harakatlantiruvchi kuchlaridan biri hisoblanadi. Ular aholi bandligini ta'minlash, yangi ish o'rinlari yaratish, raqobat muhitini shakllantirish, innovatsiyalarni rivojlantirish va yalpi ichki mahsulot hajmini oshirishda muhim rol o'ynaydi. O'zbekistonda ham kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish iqtisodiy siyosatning ustuvor yo'nalishlaridan biri sanaladi. Biroq, ushbu sub'ektlarning barqaror faoliyat yuritishi va kengayishi uchun etarli moliyaviy resurslarga ega bo'lishi juda muhimdir. Moliyalashtirish, xususan, kreditlash kichik biznesni rivojlantirishning asosiy omillaridan biridir. Kreditlar tadbirkorlarga aylanma mablag'larini to'ldirish, asosiy vositalarni sotib olish, yangi loyihalarni ishga tushirish va ishlab chiqarish quvvatlarini oshirish imkonini beradi. Shunga qaramay, kichik biznes sub'ektlari ko'pincha moliyaviy resurslarga, ayniqsa an'anaviy bank kreditlariga kirishda turli qiyinchiliklarga duch kelishadi. Ushbu maqola O'zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikni moliyalashtirish uchun taqdim etilayotgan kredit mahsulotlarining xususiyatlarini, ularning turlarini, olish shartlari va tartibini, shuningdek, mavjud muammolar va ularni hal etish yo'llarini har tomonlama tahlil qilishni maqsad qilgan. Tadqiqot natijalari asosida sohadagi kredit mahsulotlarini yanada takomillashtirish bo'yicha asosli taklif va tavsiyalar ilgari suriladi.

Asosiy qism

Moliyaviy adabiyotlarda kichik biznesni moliyalashtirish masalalari turli nazariyalar nuqtai nazaridan o'rganiladi. Jumladan, axborot assimetriyasi nazariyasi banklar va kichik biznes sub'ektlari o'rtasida axborotga egalik darajasidagi nomutanosiblikni ko'rsatadi. Kichik biznes haqida axborot to'plash qimmat va murakkab bo'lgani sababli, banklar ularni yirik korxonalarga nisbatan yuqori riskli deb baholashi va ko'proq garov talab qilishi mumkin.

Agentlik nazariyasi esa qarz oluvchi (agent) va qarz beruvchi (printsip) o'rtasidagi manfaatlar farqidan kelib chiqadigan muammolarga e'tibor qaratadi. Bu muammolarni yumshatish uchun moliyaviy vositachilar, xususan, banklar va mikromoliya tashkilotlari muhim rol o'ynaydi. Ular kredit tahlili, monitoring va nazorat orqali risklarni kamaytirishga yordam beradi.

Zamonaviy yondashuvlar doirasida mikromoliya institutsional tuzilmalari kichik tadbirkorlar va ayniqsa, yangi boshlayotgan biznes sub'ektlari uchun kichik miqdordagi kreditlarni taqdim etishda samarali mexanizm sifatida e'tirof etiladi. Bunday tashkilotlar ko'pincha qisqa muddatli, moslashuvchan shartlarga ega kreditlarni taklif qilib, an'anaviy banklarga nisbatan yuqori foiz stavkalari evaziga risklarni qoplashga harakat qiladi [1].

Shuningdek, so'nggi yillarda fintech (moliyaviy texnologiyalar) va raqamli kreditlash yechimlari kichik biznesni moliyalashtirishda yangi imkoniyatlarni ochmoqda. Onlayn platformalar orqali kredit olish jarayonlari soddalashib, axborot yig'ish va tahlil qilish samaradorligi oshmoqda, bu esa kredit xizmatlarining kengroq auditoriyaga yetib borishiga xizmat qiladi.

O'zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash maqsadida banklar va mikromoliya tashkilotlari tomonidan bir qancha kredit mahsulotlari taklif etiladi. Bu mahsulotlar tadbirkorlarning turli ehtiyojlarini qondirishga qaratilgan bo'lib, ularni bir necha guruhga ajratish mumkin.

Umumiy biznesni rivojlantirish kreditlari: Bu turdagi kreditlar biznesni tashkil etish, kengaytirish va rivojlantirish uchun mo'ljallangan. Ular odatda uzoq muddatli moliyalashtirishni ta'minlaydi, ammo biznes-reja, garov va kafillik talab qiladi [1]. Masalan, BRB Bankning "Oson biznes" krediti mikro bizneslarga uskuna, transport yoki binolar sotib olish imkoniyatini beradi. "Micro Business" va "Small Business" kreditlari 500 million so'mgacha bo'lgan miqdorda aylanma mablag' va asosiy vositalar sotib olish uchun taqdim etiladi [2]. Prezidentning PQ-312 sonli qaroriga asosan joriy etilgan mikrokredit dasturlari esa "Tadbirkorlikni rivojlantirish kompaniyasi" mablag'lari hisobidan 100 million so'mgacha, bankning o'z mablag'lari bilan birgalikda 200 million so'mgacha bo'lgan miqdorda investitsiya loyihalari va aylanma mablag'lar uchun imtiyozli kreditlar beradi [3].

Aylanma mablag'larni to'ldirish kreditlari: Ushbu kreditlar korxonaning kundalik operatsion xarajatlarini qoplash, xomashyo sotib olish, ish haqi to'lash kabi ehtiyojlar uchun beriladi [1]. Ko'pgina biznesni rivojlantirish kreditlari tarkibida aylanma mablag'lar uchun ham komponentlar mavjud bo'lishi mumkin. Masalan, PQ-312 qaroridagi imtiyozli mikrokreditlar doirasida aylanma mablag'lar uchun 18 oygacha muddatga kreditlar ajratiladi [3]. "Yoshlar biznesi uchun" krediti ham aylanma mablag'lar uchun 18 oygacha muddatni taklif etadi [4].

Asosiy vositalarni sotib olish kreditlari: Bu turdagi kreditlar ishlab chiqarish uskunalarini, tijorat transport vositalarini va binolarni sotib olish uchun mo'ljallangan [1]. BRB Bankda "Oson biznes" krediti uskuna va transport vositalarini sotib olishga yo'naltirilgan bo'lsa, "Sog'lomlashtirish" krediti bankka tegishli mulkni kim oshdi savdosi orqali sotib olish imkoniyatini beradi. Shuningdek, "Turar-joy maskani" ko'p qavatli uylar qurilishini moliyalashtirishga qaratilgan [2]. "Yoshlar biznesi uchun" krediti ham asosiy vositalar, uskuna va qurilish uchun 7 yilgacha muddatga ajratiladi [4].

Mikrokreditlar: Mikromoliya tashkilotlari va banklar tomonidan taqdim etiladigan mikroqarzarlar kichik tadbirkorlar va yakkalarga tartibdagi tadbirkorlar uchun tezkor moliyaviy

yordam manbai hisoblanadi. Odatda, bu kreditlar 100 million so'mgacha bo'lgan miqdorda beriladi va qisqa muddatli, ba'zan yuqori foiz stavkali bo'lishi mumkin [1], [5]. Ziraat Bankning "Mikroqarz" mahsuloti 20 milliondan 100 million so'mgacha bo'lgan miqdorda, maqsadsiz, 36 oygacha muddatga taklif etiladi, foiz stavkalari ish staji va bandlik holatiga qarab farqlanadi [6].

Imtiyozli va maqsadli kreditlar: Davlatning qo'llab-quvvatlashi doirasida ma'lum sohalar yoki ijtimoiy guruhlar uchun imtiyozli kreditlar mavjud. Bularga "Yosh tadbirkor", "Ayol tadbirkor" va "Mahallada biznes" mikrokreditlari [2], shuningdek, qishloq xo'jaligini rivojlantirishga qaratilgan "Tomorqa biznesi", "Agrostar-1", "Chorvachilikni rivojlantirish" kreditlari [2] kiradi. "Yoshlar biznesi uchun" mahsuloti yosh tadbirkorlarga yangi ish o'rinlari yaratish evaziga 5 milliard so'mgacha bo'lgan miqdorda imtiyozli kreditlar taqdim etadi [4].

Maxsus kredit turlari: Ba'zi banklar tor doiradagi ehtiyojlar uchun maxsus kredit mahsulotlarini taklif qiladi. Masalan, "Tenderga omad" krediti elektron qurilish va rekonstruksiya tenderlarida ishtirok etishni moliyalashtiradi, eksport akkreditivlarini muddatidan oldin diskontlash imkoniyatlari ham mavjud [2]. Garovsiz kreditlar (blank loans) moliyaviy barqarorlikka ega korxonalarga ishonch asosida beriladi, ammo bu turdagi kreditlarni olish qiyinroq kechadi [1].

Kredit olish shartlari kredit mahsulotining turiga va moliyaviy institutga qarab farqlanadi, biroq bir qator umumiy talablar mavjud. Eng muhim shartlardan biri loyihaning hayotiyligini va kreditni qaytarish qobiliyatini tasdiqlovchi puxta tayyorlangan biznes-rejaning mavjudligidir [1], [4]. Shuningdek, ijobiy kredit tarixiga ega bo'lish, barqaror daromad manbaiga egalik, garov yoki uchinchi shaxs kafilligi kabi talablar qo'yiladi [1], [5]. Ba'zi imtiyozli kreditlar uchun, masalan, PQ-312 qarori doirasidagi mikrokreditlar uchun, kamida bir yil faoliyat yuritganlik va foydali balansga ega bo'lish shart [3]. "Yoshlar biznesi uchun" krediti yangi ish o'rinlari yaratish majburiyatini talab qiladi [4].

Kredit dasturini tanlash va moliyaviy institutga murojaat qilish. Bugungi kunda ko'plab banklar, jumladan BRB Bank va boshqalar, onlayn tarzda murojaat qilish imkoniyatini taqdim etadi [2], [5].

Talab qilinadigan hujjatlarni (ariza, biznes-reja, moliyaviy hisobotlar, ta'sis hujjatlari, shaxsni tasdiqlovchi hujjatlar va boshqalar) taqdim etish [1], [4], [5].

Moliyaviy institut tomonidan hujjatlarni ko'rib chiqish va tahlil qilish (odatda uch ish kuni ichida [5], [6]).

Kredit ajratish to'g'risida qaror qabul qilingandan so'ng, kredit shartnomasini imzolash.

Kredit mablag'larini olish. Mikroqarzlilar ko'pincha bank kartalariga naqd pulsiz o'tkazish orqali ajratiladi [5], [6].

Davlat kichik biznesni kreditlashda bir qancha qo'llab-quvvatlash mexanizmlarini joriy etgan. Bularga imtiyozli kredit dasturlari, foiz stavkalarini subsidiyalash, "Tadbirkorlikni rivojlantirish kompaniyasi" orqali mablag' ajratish [3] va garov ta'minoti uchun kafolatlar berish kiradi. Maqsadli dasturlar orqali yoshlar, ayollar, qishloq aholisi va ma'lum hududlardagi tadbirkorlarga moliyaviy resurslarga kirishni osonlashtirishga harakat qilinmoqda [2], [4].

Kichik biznesni kreditlash tizimida bir qancha muammolar mavjud bo'lib, ular tadbirkorlarning moliyaviy resurslarga kirishini cheklashi mumkin.

Yuqori foiz stavkalari va xarajatlar: Mikroqarzlilar va ba'zi biznes kreditlari bilan bog'liq xarajatlar va foiz stavkalari yuqori bo'lishi mumkin, bu kichik biznes uchun og'irlik tug'diradi

[1]. Bu, asosan, moliyaviy institutlar tomonidan kichik biznesning yuqori riskli segment sifatida baholanishi bilan bog'liq.

Garov ta'minoti muammosi: Yangi boshlayotgan yoki kichik biznes sub'ektlarida ko'pincha etarli garov ta'minoti bo'lmasligi, kredit olishda jiddiy to'siq bo'lib xizmat qiladi [1], [5].

Qattiq talablar va cheklovlar: Ba'zi imtiyozli kreditlar uchun kamida bir yillik faoliyat, ijobiy kredit tarixi yoki foydali balansga ega bo'lish kabi talablar yangi tashkil etilgan korxonalar uchun qiyinchilik tug'diradi [3]. Shuningdek, kreditlar doirasida qimor o'yinlari, alkogol/tamaki ishlab chiqarish/sotish yoki mavjud qarzni to'lash kabi maqsadlarga mablag' ajratilmasligi ham cheklov hisoblanadi [3].

Axborot assimetriyasi va ishonchsizlik: Banklar va tadbirkorlar o'rtasidagi axborot nomutanosibligi banklarning risklarni to'g'ri baholashiga to'sqinlik qilishi, bu esa kredit berishga nisbatan ehtiyotkorona yondashuvga olib kelishi mumkin.

Moliyaviy savodxonlikning pastligi: Ba'zi tadbirkorlarda biznes-reja tuzish, moliyaviy hisobotlarni yuritish va kredit shartnomalarini tushunish bo'yicha etarli bilim va ko'nikmalar yo'qligi kredit olish jarayonini murakkablashtirishi mumkin.

Davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash mexanizmlarini kengaytirish: Garov fondlarini rivojlantirish, kredit kafolatlarini taqdim etish va foiz xarajatlarini subsidiyalash orqali kreditlarning kichik biznes uchun jozibadorligini oshirish.

Alternativ garov turlarini rivojlantirish: Ko'char mol-mulk, intellektual mulk yoki kelajakdagi tushumlarni garov sifatida qabul qilish amaliyotini kengaytirish.

Kredit byurolari faoliyatini kuchaytirish va tadbirkorlarning moliyaviy savodxonligini oshirish: Tadbirkorlarga biznes-reja tuzish va kredit boshqaruvi bo'yicha treninglar tashkil etish.

Innovatsion kreditlash modellarini joriy etish: Fintech kompaniyalar bilan hamkorlikni kuchaytirish, raqamli platformalar orqali kreditlash jarayonlarini soddalashtirish va avtomatlashtirish.

Kredit mahsulotlarini segmentatsiya qilish: Yangi boshlayotgan bizneslar, ayollar tadbirkorligi va qishloq xo'jaligi kabi maxsus segmentlar uchun moslashtirilgan, kamroq qattiq talablarga ega mahsulotlarni ishlab chiqish.

Mikromoliya tashkilotlari rolini mustahkamlash: Kichik miqdordagi va qisqa muddatli kreditlarga bo'lgan ehtiyojni qondirishda mikromoliya institutlarining salohiyatini oshirish.

Xulosa

Kichik biznes va tadbirkorlik O'zbekiston iqtisodiyotining barqaror o'sishida muhim ahamiyatga ega bo'lib, ularni samarali moliyalashtirish, shu jumladan kreditlash orqali qo'llab-quvvatlash dolzarb vazifa hisoblanadi. Tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, O'zbekistonda kichik biznes sub'ektlari uchun turli xildagi kredit mahsulotlari, jumladan, umumiy rivojlanish, aylanma mablag'larni to'ldirish, asosiy vositalarni sotib olish, mikro kreditlar va imtiyozli maqsadli kreditlar mavjud. Davlat tomonidan ham ushbu sohani qo'llab-quvvatlash uchun sezilarli mexanizmlar joriy etilgan. Shunga qaramay, yuqori foiz stavkalari, garov ta'minoti etishmasligi, kredit olish uchun qattiq talablar va axborot assimetriyasi kabi muammolar hali ham saqlanib qolmoqda.

Kredit mahsulotlarini diversifikatsiya qilish va moslashuvchanligini oshirish: Ayniqsa, yangi boshlayotgan tadbirkorlar (startaplar) uchun moslashtirilgan, garov ta'minoti talablari kamroq bo'lgan, ammo loyihaning o'ziga xos xususiyatlari va salohiyatiga asoslangan kredit mahsulotlarini ishlab chiqish lozim.

Risklarni baholash modellarini takomillashtirish: An'anaviy garovga bo'lgan qaramlikni kamaytirish maqsadida banklar tomonidan loyihaning oqim pullari, boshqaruv jamoasining tajribasi va innovatsion g'oyalarning salohiyatini hisobga oluvchi alternativ risk baholash usullarini joriy etish.

Raqamli platformalarni kengaytirish: Kreditga onlayn ariza berish, hujjatlarni elektron tarzda yuborish va kredit olish jarayonlarini to'liq raqamlashtirishni davom ettirish. Bu jarayonning shaffofligini oshirish va tezligini ta'minlashga xizmat qiladi.

Davlat qo'llab-quvvatlashini strategik yo'naltirish: Imtiyozli kredit dasturlarini iqtisodiyotning eng ustuvor va innovatsion sohalariga yo'naltirish, ayniqsa, yangi ish o'rinlari yaratish salohiyati yuqori bo'lgan loyihalarga e'tibor qaratish.

Moliyaviy savodxonlikni oshirish: Tadbirkorlarning moliyaviy boshqaruv, kredit shartnomalari va risklarni baholash bo'yicha bilim va ko'nikmalarini oshirishga qaratilgan ta'lim dasturlarini muntazam ravishda tashkil etish.

Mikromoliya tashkilotlari va banklar o'rtasidagi hamkorlikni kuchaytirish: Kichik tadbirkorlarga xizmat ko'rsatishda sinergiyani yaratish, mikromoliya institutlari orqali kichikroq kreditlarni taqdim etib, muvaffaqiyatli rivojlangan korxonalarni keyinchalik bank kreditlariga yo'naltirish.

Ushbu tavsiyalar O'zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikni moliyalashtirish samaradorligini oshirishga, ularning moliyaviy resurslarga bo'lgan ehtiyojini to'laroq qondirishga va pirovardida mamlakat iqtisodiyotining barqaror o'sishiga hissa qo'shishi mumkin.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

[1] Mullineux, A., & Murinde, V. Globalizatsiya davrida Kichik va o'rta biznesni moliyalashtirish. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009.

[2] Landström, H., & Mason, C. (Tahr.). Tadbirkorlik va Moliya bo'yicha Tadqiqotlar Qo'llanmasi. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2016.

[3] Armendáriz de Aghion, B., & Morduch, J. Mikromoliyalash Iqtisodiyoti. Cambridge: The MIT Press, 2010.

[4] Stiglitz, J. E., & Weiss, A. "Nokamil axborotli bozorlarda kredit cheklash." Amerika Iqtisodiy Sharhi, jild 71, son 3, 1981, pp. 393-410.

[5] Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. "Kichik va o'rta korxonalar: Moliya resurslariga kirishning o'sish cheklovi sifatida." Bankchilik va Moliya Jurnal, vol. 30, no. 11, 2006, pp. 2931-2945.