



TIJORAT BANKLARI TOMONIDAN KICHIK BIZNES SUBYEKTLARIGA TAKLIF ETILAYOTGAN KREDIT MAHSULOTLARI

CREDIT PRODUCTS OFFERED BY COMMERCIAL BANKS TO SMALL BUSINESS ENTITIES

¹Miraxmedov Davron
Abduganiyevich

¹Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti mustaqil izlanuvchisi

Annotatsiya Abstract

Uzb. - Mazkur maqolada tijorat banklari tomonidan kichik biznes subyektlariga taklif etilayotgan kredit mahsulotlarining turlari, ularning iqtisodiy mazmuni, shakllanish mexanizmlari hamda amaliy qo'llanilish xususiyatlari tahlil qilingan. Tadqiqot jarayonida kichik biznesni moliyalashtirishning an'anaviy va zamonaviy shakllari, jumladan aylanma mablag'larni to'ldirish kreditlari, investitsion kreditlar, overdraft, faktoring, lizing va raqamli kredit mahsulotlari tizimli ravishda o'rganilgan. Shuningdek, bank kredit mahsulotlarining foiz siyosati, garov ta'minoti, kreditlash muddatlari va risklarni boshqarish mexanizmlarining kichik biznes faoliyatiga ta'siri baholangan. O'zbekiston bank tizimida kichik biznesni qo'llab-quvvatlashga qaratilgan davlat dasturlari va imtiyozli kredit liniyalarining ahamiyati ochib berilgan.

Eng. - This article analyzes the types of credit products offered by commercial banks to small business entities, their economic essence, formation mechanisms, and practical application features. The study systematically examines both traditional and modern forms of small business financing, including working capital loans, investment loans, overdrafts, factoring, leasing, and digital credit products. Furthermore, the impact of banks' interest rate policies, collateral requirements, loan maturities, and risk management mechanisms on small business activities is assessed. The article also highlights the significance of government support programs and concessional credit lines aimed at promoting small business development within the banking system of Uzbekistan.

Kalit so'zlar: Keywords:

❖ *kichik biznes, tijorat banklari, kredit mahsulotlari, investitsion kredit, aylanma mablag', faktoring, lizing, raqamli kreditlash, risklarni boshqarish.*
❖ *small business, commercial banks, credit products, investment loans, working capital, factoring, leasing, digital lending, risk management.*

Kirish.

Bugungi kunda tijorat banklari zamonaviy bozor iqtisodiyotining ajralmas qismi bo'lib, iqtisodiyotning "qon tomir tizimi" sifatida faoliyat yuritadi [2]. Ular mablag'larni jamg'arish va yo'naltirish, to'lovlar hamda hisob-kitoblarni amalga oshirish orqali iqtisodiy jarayonlarni quvvatlovchi asosiy moliyaviy vositachilardir. Ma'lumki, tijorat

banklari bo'sh mablag'i (jamg'armasi) bor subyektlar va mablag'ga muhtoj subyektlar o'rtasida vositachilik qilib, jamg'armalarni iqtisodiyotda samarali taqsimlaydi. Shu tariqa banklar jamg'armalarni iqtisodiyotga "yoqilg'i" sifatida kiritib, iqtisodiy o'sishga turtki beradi.

Mavzuga oid adabiyotlar sharhi.

Mavzu nazariy jihatdan asoslanib, O'zbekistonlik va xorijiy olimlarning ilmiy

qarashlari hamda Markaziy bank, Jahon banki, Xalqaro valyuta jamg'armasi (XVJ) kabi tashkilotlarning so'nggi ma'lumotlari asosida yoritiladi. Banklar faoliyatining asosiy tamoyillari, iqtisodiyotdagi roli va ularning turli kredit mahsulotlari (iste'mol kreditlari, ipoteka, biznes kreditlari, lizing, faktoring va boshqalar) turlari tushunarli uslubda bayon qilinadi.

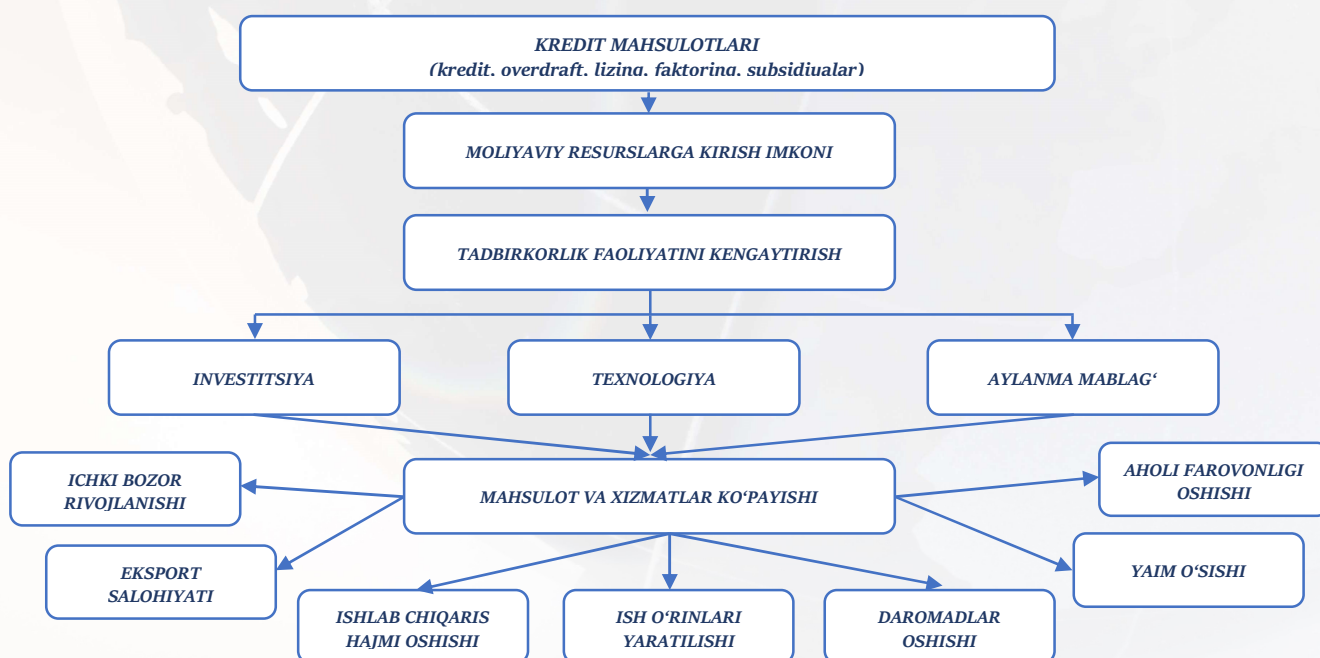
"Tijorat banki deganda tijorat asosida bank xizmatlarini ko'rsatuvchi va foyda olishni maqsad qilgan yirik kredit instituti tushuniladi" [3]. Ushbu banklar jismoniy va yuridik shaxslarning omonatlarini jalb qiladi, ularga turli hisobvaraqlar ochadi, to'lovlarni amalga oshiradi hamda o'zi jamlagan mablag'larni boshqa mijozlarga kredit va investitsiya shaklida taqdim etadi. Banklar ushbu faoliyat davomida omonatchilarga mablag'laridan foydalanganlik uchun foiz to'laydi va qarz oluvchilardan kredit resurslarini foydalanish evaziga foiz undiradi. Shu tariqa, tijorat banklari foizlar o'rtasidagi farq – foiz marjasi hisobidan daromad oladi va bu ularning asosiy daromad manbaidir.

Banklar iqtisodiyotda moliyaviy vositachi vazifasini bajaradi. Ular jamg'armalarni safarbar etib, resurslarni taqsimlash va

iqtisodiy subyektlar o'rtasida qayta taqsimlashni amalga oshiradi. Mashhur avstriyalik iqtisodchi "Shumpeter ta'kidlashicha, innovatsiyalar va tadbirkorlikning rivojlanishi moliyaviy sektorning taraqqiyotiga chambarchas bog'liq bo'lib, banklar jamg'armalarni safarbar etish, resurslarni samarali ajratish, axborot assimetriasini kamaytirish va xatarlarni boshqarish kabi xizmatlar orqali iqtisodiy o'sishga xizmat qiladi" [4]. Shu ma'noda, rivojlangan bank tizimi Shumpeter nazariyasida iqtisodiy o'sishning muhim omili sifatida ko'riladi.

Turli iqtisodiy nazariyalar va maktablar kichik biznes va tadbirkorlikka turlicha yondashadi. Kichik biznesning iqtisodiyotdagi o'rnini tushuntirishda asosan uch xil nazariy yondashuvni ajratish mumkin:

Klassik yondashuv: Klassik iqtisodiyot nazariyasi (Adam Smit, David Rikardo, Jean-Baptiste Say va boshqalar) bozor iqtisodiyotining asosi sifatida mayda ishlab chiqaruvchilar va erkin raqobatni ko'radi. Adam Smitning "Ko'rinmas qo'l" [5] konsepsiyasi bo'yicha, har bir alohida tadbirkor o'z manfaatini ko'zlab harakat qilgan ekan, jamiyat boyligini oshirishga xizmat qiladi.



1-rasm Kichik biznesni kredit mahsulotlari orqali moliyalashtirishning iqtisodiy ahamiyati

Klassik nazariyaga binoan bozor muvozanati va samaradorligi ko'plab mustaqil iqtisodiy agentlar – asosan kichik va o'rta tadbirkorlar – erkin raqobati orqali ta'minlanadi. "Jean-Baptiste Say tadbirkorni ishlab chiqarishning muhim omili" [6] deb e'tirof etib, aynan tadbirkor (ko'pincha kichik biznes egasi) resurslarni samarali birlashtirib, jamiyat ehtiyojlarini qondiradi deb hisoblagan. Umuman olganda, klassik iqtisodiyot nazariyasida davlatning iqtisodiyotga aralashuvi minimal bo'lishi, kichik xususiy bizneslar erkin faoliyat yuritishi tarafdorlari ustunlik qiladi – bu esa kichik biznes rivojiga nazariy poydevor yaratgan.

Tadqiqot metodologiyasi.

Mavzu bo'yicha ilmiy tadqiqot olib borishda analitik taqqoslash, tadqiqotning mantiqiy va taqqoslama tahlil ma'lumotlarni guruhlash, ularni bir-biri bilan solishtirish yo'li bilan statistik qayta ishlash usuli, miqdor va sifat ko'rsatkichlar hisoblash kabi uslublardan foydalanildi.

“O'zsanoatqurilishbank” ATB tomonidan kichik biznes subyektlariga taklif etilayotgan kredit mahsulotlari (mlrd. so'm)

1-jadval

N ^o	Kredit mahsuloti	2024	2025
1	Mikromoliya krediti	39.8	101.0
2	Biznesga omad	18.9	135.6
3	Tezkor kredit	411.3	898.2
4	Pre offer	331.3	498.6

“O'zsanoatqurilishbank” ATB tomonidan kichik biznes subyektlarini moliyalashtirishga yo'naltirilayotgan kredit mahsulotlari tarkibi va ularning yillik dinamikasi bankning ushbu segmentni qo'llab-quvvatlash borasida olib borayotgan faol siyosatini yaqqol namoyon etadi. 2024–2025-yillarga oid ma'lumotlar bank kredit portfelining diversifikatsiya qilinayotganini, mahsulotlar kesimida esa talab yuqori yo'nalishlar bo'yicha aniq strategik yondashuv shakllanganini ko'rsatadi.

Umuman olganda, to'rtta kredit mahsuloti bo'yicha ajratilgan mablag'lar hajmi

Tahlil va natijalar muhokamasi.

Kichik biznesni moliyalashtirishda tijorat banklari faqat mikroqarzarlar bilangina cheklanib qolmay, sektorlar va maqsadli guruhlar kesimida maxsus kredit dasturlarini ham joriy etmoqda. Xususan, 2024-yil 7-sentabrda tasdiqlangan “Kichik biznesni uzluksiz qo'llab-quvvatlash” kompleks dasturi (PQ-312-son) doirasida kichik tadbirkorlikni rivojlantirishga qaratilgan yangi kredit mexanizmlari ishga tushirildi. Bu dastur sanoat, xizmat ko'rsatish, savdo va umumiy ovqatlanish, turizm, chorvachilik, parrandachilik, baliqchilik, hunarmandchilik, kasanachilik, zargarlik kabi deyarli barcha sohalarda hamda qishloq xo'jaligi mahsulotlarini yetishtirish, saqlash va qayta ishlash, zamonaviy savdo markazlari atrofida ishlab chiqarish maydonlarini qurish kabi yo'nalishlarda tadbirkorlik loyihalarini moliyaviy qo'llab-quvvatlashga xizmat qiladi.

har ikki yilda ham izchil oshib borgan. Bu kichik biznesning kredit resurslariga bo'lgan talabining yuqoriligini, shuningdek, bankning ushbu segmentdagi faoliyatini sezilarli darajada kengaytirayotganini tasdiqlaydi. Quyida har bir kredit turi bo'yicha amaliy tahlil keltiriladi.

“Mikromoliya krediti”: kichik biznesning bazaviy ehtiyojlarini moliyalashtirish vositasi 2024-yilda ushbu mahsulot bo'yicha ajratilgan kreditlar hajmi 39,8 mlrd. so'mni tashkil etgan bo'lsa, 2025-yilda bu ko'rsatkich 101,0 mlrd. so'mga yetgan. Ya'ni, bir yil davomida

154 foizga o'sish kuzatilgan. Bu "Mikromoliya krediti"ga bo'lgan talab sezilarli darajada ortganini bildiradi.

Ushbu o'sishga bir nechta omillar sabab bo'lgan:

- ❖ kichik va mikro tadbirkorlarning aylanma mablag'larga bo'lgan ehtiyojining ortishi;

- ❖ kredit oluvchilar uchun soddalashtirilgan tartiblarning joriy etilishi;

- ❖ PQ-364 qarori asosida mikromoliya bozorining faollashuvi.

Amaliy jihatdan "Mikromoliya krediti" kichik riskli, tez aylanadigan kapital talab qiluvchi faoliyat turlari uchun eng qulay mexanizm sifatida shakllanmoqda.

"Biznesga omad" kredit mahsuloti: korxonani tashkil etish va kengaytirish vositasi 2024-yilda mahsulot bo'yicha ajratilgan kreditlar hajmi 18,9 mlrd. so'mni tashkil etgan, 2025-yilda esa bu ko'rsatkich 135,6 mlrd. so'mga ko'tarilgan. Bu 618 foizlik rekord o'sishdir. Bu o'sish, asosan, 2025-yilda mahalliy va davlat dasturlari doirasida ushbu kredit mahsulotiga bo'lgan talabning keskin ortganini anglatadi.

Mazkur mahsulot:

- ❖ yangi biznes boshlayotganlar,
- ❖ loyihasini kengaytirayotgan korxonalar,

- ❖ xizmat ko'rsatish va savdo sektoridagi tadbirkorlar

tomonidan faol foydalanilgan. "Biznesga omad" kreditining jadal o'sishi iqtisodiyotda yangi loyihalarning shakllanayotganini va bankning investitsion faoliyatga qo'shgan hissasini kuchaytirganini ko'rsatadi.

"Tezkor kredit": aylanma mablag'larni zudlik bilan to'ldirish mexanizmi 2024-yilda 411,3 mlrd. so'm, 2025-yilda esa 898,2 mlrd. so'm ajratilgan bo'lib, bu mahsulot jadvaldagi eng yirik kredit yo'nalishi hisoblanadi. Ortiqcha byurokratik jarayonsiz, qisqa vaqt ichida ajratilishi sababli bu kredit turi kichik biznes uchun eng muhim moliyaviy instrumentga aylangan.

Ushbu mahsulot bo'yicha o'sish 118 foizni tashkil etgan. Amaliyot shuni ko'rsatadiki, kichik biznesning 70-80 foiz muammolari likvidlik yetishmasligi bilan bog'liq bo'lgan holatlarda aynan "Tezkor kredit" samarali yechim bo'lib xizmat qilmoqda.

Bu kreditning yuqori ulushi kichik biznes sektorining asosiy ehtiyojlari – xom-ashyo xaridi, qisqa muddatli aylanma mablag'larni to'ldirish, joriy xarajatlarni moliyalashtirish kabi yo'nalishlarda shakllanganini anglatadi.

"Pre-Offer" kredit mahsuloti: oldindan baholangan mijozlar uchun tezkor moliyalashtirish kanali 2024-yilda ushbu mahsulot bo'yicha 331,3 mlrd. so'm, 2025-yilda esa 498,6 mlrd. so'm ajratilgan bo'lib, o'sish sur'ati 50,5 foizni tashkil qilgan. "Pre-Offer" kreditlari yaxshi kredit tarixiga ega bo'lgan, bank bilan yillik aylanmasi barqaror mijozlar uchun mo'ljallangan.

Amaliy jihatdan bu mahsulot quyidagi afzalliklarni shakllantiradi:

- ❖ kredit ajratish jarayoni soddalashtiriladi;

- ❖ kam hujjat talab qilinadi;

- ❖ qaror qabul qilish va tasdiqlash vaqti minimal darajaga tushiriladi;

- ❖ bank tomonidan qayta-qayta tekshiruv emas, balki oldindan shakllangan risk baholash tizimi qo'llaniladi.

Mazkur mahsulotning barqaror o'sishi bank ichki skoring tizimi samaradorligining oshganini ko'rsatadi.

Bundan tashqari, tijorat banklari kichik biznesning tezkor moliyaviy ehtiyojlarini qondirish va ularning uzluksiz faoliyat yuritishini ta'minlash maqsadida innovatsion kredit mahsulotlarini joriy etmoqda. Misol tariqasida, "O'zsanoatqurilishbank" tomonidan yaratilgan "Tezkor kredit" mahsuloti kichik va mikro biznes subyektlariga qisqa muddatda kerakli mablag' olish imkonini berdi. Ushbu kredit istalgan maqsadlar uchun (maqsadsiz) foydalanish imkoniyatini berib, tadbirkorlarga investitsiya loyihalarini jadallashtirish, asosiy vositalarni kengaytirish va biznesning uzluksiz

faoliyatini ta'minlashda qo'l keladi. "Tezkor kredit"ning shartlari ham kichik biznes uchun moslashuvchan: masalan, 36 oygacha muddatga, 3 oygacha imtiyozli davr bilan, ekvivalentida 500 ming AQSh dollarigacha (taxminan 6 mlrd. so'm atrofida) kredit olish mumkin". Bu kabi yirik limitlar kichik korxonalar o'sib borib, o'rta biznesga aylanish jarayonida paydo bo'ladigan moliyaviy talablarga ham javob berishi mumkin. "Bank tomonidan 2024-2025-yillar davomida "Tezkor kredit" mahsuloti orqali 1 309,5 mlrd. so'm mablag' ajratilib, 33,0 mlrd. so'm foizli daromad olindi" [7], bu esa mazkur tezkor moliyalashtirish mexanizmining yuqori talab va samaradorligini ko'rsatadi. Yana bir muhim innovatsiya – yaxshi kredit tarixiga ega, bank bilan anchadan beri hamkorlik qilib kelayotgan mijozlar uchun oldindan ma'qullangan kreditlar taklif etilishidir. Tijorat banklari o'z mijozlari to'g'risida yig'ilgan ma'lumotlar (masalan, hisob raqamlarida doimiy aylanma mablag'lar, kredit intizomi va boshqalar) asosida kredit skorshtirish amaliyotini joriy etib, eng ishonchli mijozlar uchun avvaldan ma'qullangan kredit limitlarini belgilamoqda. Bu jarayonda mijoz bankka murojaat qilmasdan turib ham, unga oldindan tayyor turgan kredit taklifini olish imkoni yaratiladi. Tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, bank bilan yaxshi munosabat o'rnatgan va moliyaviy intizomga ega biznes mijozlar odatda oldindan tasdiqlangan kredit takliflarini olish imkoniyatiga ega bo'ladi. "O'z sanoatqurilishbank" misolida bu yondashuv "Pre-offer" deb nomlangan kredit mahsuloti orqali amalga oshirildi. Bank tomonidan oldindan belgilangan mezonlarga javob beruvchi mijozlarga avtomatik ravishda kredit olish taklifi berildi (masalan,

"SQB Mobile" ilovasi orqali 100 mln. so'mgacha daromad talablarsiz kredit olish imkoniyati yaratilgan). Natijada 1 056 nafar doimiy mijozga jami 829,9 mlrd. so'm miqdorida oldindan ma'qullangan kredit takliflari shakllantirildi va ushbu mijozlar o'z bizneslarini kengaytirish uchun tez fursatda qo'shimcha mablag'dan foydalandilar". Bunday yondashuv bank kreditlarini ajratishdagi ortiqcha byurokratik bosqichlarni qisqartirib, vaqtdan yutish imkonini beradi – bu esa kichik biznes uchun ayniqsa muhim, chunki bozor sharoitida tez qaror qabul qilib, moliyaviy mablag'ni o'z vaqtida jalb eta olish raqobatda ustunlik beradi.

Xulosa va takliflar.

Yuqoridagi tahlillardan ko'rinib turibdiki, tijorat banklari kichik biznes subyektlarini moliyalashtirishda markaziy o'rin tutadi. Banklar hukumatning kichik tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash siyosati doirasida maxsus dasturlarni amalga oshirish, mikromoliya sektorini kengaytirish va yangi kredit mahsulotlarini joriy etish orqali bu segmentga mablag' yo'naltirmoqda. Kichik biznes uchun moslashtirilgan kredit mahsulotlari – xoh u mikroqarz bo'lsin, xoh investitsiya loyihasi yoki aylanma mablag' uchun tezkor kredit bo'lsin – barchasi iqtisodiyotning "quyi qavati"ga qo'shimcha turtki bermoqda. Natijada minglab yangi loyihalar moliyaviy ta'minotga ega bo'lib, kichik tadbirkorlar o'z faoliyatini kengaytirishga, ish o'rinlari yaratishga va iqtisodiy o'sishga hissa qo'shishga muvaffaq bo'lmoqdalar. Shu bois, kichik biznesni kreditlashning nazariy asoslari va amaliyoti bugungi kunda bank tizimi rivojining ajralmas qismiga aylangan bo'lib, tijorat banklarining ushbu jarayondagi roli yanada ortib bermoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yil 10-noyabrdagi "Tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishda mikromoliya xizmatlarining o'rni va ulushini oshirish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi PQ-364-son Qarori.

2. O‘zbekiston Respublikasi Markaziy bankining moliyaviy savodxonlik bo‘yicha axborot-ta’lim veb-sayti. www.finlit.uz
3. Vikipediya, erkin ensiklopediya. www.uz.wikipedia.org
4. Yongseok Shin. “Financial Markets: An Engine for Economic Growth” *Regional Economist*. July 01, 2013. stlouisfed.org
5. Adam Smit – “Xalqlar boyligining sabablari va tabiatiga doir tadqiqot” (1776) “Ko‘rinmas qo‘l” g‘oyasi, erkin bozor va raqobat haqida.
6. Jan Batist Sey (J.-B. Sey) – “Siyosiy iqtisod risolasi” (1803) Tadbirkorni ishlab chiqarishning alohida omili sifatida ta’riflaydi.
7. “O‘zsanoatqurilishbank” ma’lumotlari asosida muallif tahlili. www.sqb.uz