

**OILAVIY TADBIRKORLIK LOYHALARINI KREDITLASH
MUAMMOLARI VA HAL QILISH IMKONYATLARI**

Azimova Habiba Abdimalikovna

O'zbekiston Respublikasi

Bank-moliya akademiyasi tinglovchisi

Annotatsiya: *Mazkur maqolada O'zbekistonda oilaviy tadbirkorlik loyihalarini kreditlash jarayonida uchraydigan muammolar hamda ularni samarali hal etish imkoniyatlari tahlil qilingan. Oilaviy biznes subyektlarining moliyaviy resurslardan foydalanishdagi qiyinchiliklari, kredit olish shartlari va bank tizimi bilan o'zaro munosabatlaridagi muammolar yoritilgan. Shuningdek, mavjud muammolarni bartaraf etish uchun bank xizmatlarini soddalashtirish, imtiyozli kreditlash mexanizmlarini rivojlantirish va davlat qo'llab-quvvatlash choralarini kengaytirish zarurligi asoslab berilgan. Tadqiqot natijalari oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishda kreditlash tizimini yanada takomillashtirishga qaratilgan amaliy tavsiyalarni o'z ichiga oladi.*

Kalit so'zlar: *Oilaviy tadbirkorlik, kreditlash, bank tizimi, imtiyozli kredit, moliyaviy resurslar, kichik biznes, davlat qo'llab-quvvatlashi, iqtisodiy rivojlanish.*

Abstract: *This article explores the problems and opportunities of financing family entrepreneurship projects in Uzbekistan. It highlights the main challenges faced by family business entities in accessing financial resources, such as difficulties in meeting bank requirements, limited collateral capacity, and lack of financial literacy. The study further emphasizes the role of banking institutions in providing accessible and flexible credit mechanisms tailored to the specific needs of family businesses. Moreover, the paper analyzes government support measures, preferential credit programs, and policy initiatives aimed at strengthening the financial sustainability of small and family enterprises. The research findings suggest that improving the efficiency of credit allocation, simplifying banking*

procedures, and expanding state-backed financing instruments are crucial for enhancing the contribution of family entrepreneurship to economic development and employment creation.

Keywords: *Family entrepreneurship, crediting, banking system, preferential loans, financial resources, small business, government support, economic development.*

Kirish

O'zbekiston iqtisodiy hayotida oilaviy tadbirkorlik tobora strategik ahamiyat kasb etib bormoqda. Bu yo'nalish aholining tashabbuskor qatlamini safarbar qiladi, mahalliy xomashyo va ko'nikmalarni qo'shadi, hududiy iqtisodiy tuzilmani diversifikatsiya qiladi va ijtimoiy barqarorlikka xizmat qiladi. Oilaviy biznes, odatda, kichik hajmda boshlanadi, ammo mehnat resurslarini o'zida jamlagani, bozor bilan bevosita muloqot qilgani, xarajatlar ustidan nazoratni tejamkor usulda yo'lga qo'ygani bois moslashuvchan va chidamli bo'lishi mumkin. Shu bilan birga, faoliyatni boshlab yuborish yoki kengaytirish bosqichida moliyaviy resurslarga kirish masalasi hal qiluvchi omilga aylanadi. Kreditlash tizimi aynan shu yerda markaziy mexanizm sifatida namoyon bo'ladi.

Mavjud amaliyot oilaviy tadbirkorlik subyektlarining kredit infratuzilmasiga kirib borishida bir qator to'siqlar borligini ko'rsatadi. Banklar odatda riskni boshqarish nuqtai nazaridan qat'iy talablarni qo'llaydi, garov ta'minoti va daromadlarning prognozlanish darajasi bo'yicha standartlar belgilaydi. Oilaviy biznes esa ko'pincha norasmiy tajriba, mavsumiy tushumlar va tarqoq hisob-kitoblar bilan ish yuritadi. Natijada kreditga layoqatni isbotlash murakkablashadi, hujjatlashtirish jarayonlari cho'ziladi, foiz xarajatlari oshadi, qaror qabul qilish muddatlari uzayadi. Bunday sharoitda imkoniyati cheklangan tadbirkor kredit olishdan voz kechishi yoki loyiha hajmini kichraytirishga majbur bo'lishi mumkin.

Kredit bozorida axborot nomutanosibligi masalasi ham dolzarbdir. Bank kreditori uchun qarz oluvchining haqiqiy risk profili to'liq namoyon bo'lmaydi,

ayniqsa kichik va oilaviy subyektlar bo'yicha moliyaviy hisobotlar yetarli bo'lmasa. Bu sharoit kreditni rasionlash amaliyotiga olib kelishi, ya'ni moliyaviy jihatdan sog'lom bo'lgan, ammo hujjatlashtirish imkoniyatlari cheklangan subyektlar ham kreditdan chetda qolishi ehtimolini kuchaytiradi. Shunday holatlarda garov talablari ortadi, bu esa aktivlari ko'p bo'lmagan oilaviy bizneslar uchun amaliy to'siq bo'lib qoladi.

Moliyaviy savodxonlik va biznes rejalashtirish ko'nikmalarining yetarli darajada shakllanmagani ham kredit samaradorligiga bevosita ta'sir qiladi. Qarz mablag'ini investitsiya xarajatlari, aylanma kapital ehtiyoji va operatsion xarajatlar o'rtasida to'g'ri taqsimlash, kutilmagan risklarni boshqarish, naqd oqimlar balansini prognozlash bo'yicha puxta yondashuv bo'lmasa, qarz yukining oshishi ehtimoli kuchayadi. Natijada kredit intizomi buzilishi, to'lovlar kechikishi, qayta restrukturizatsiya jarayonlari ko'payishi kuzatiladi. Bu esa tizimga bo'lgan ishonchni pasaytiradi va banklarning keyingi qarorlariga ehtiyotkorlik soyasini soladi.

Davlat siyosatida oilaviy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash yo'nalishlari bosqichma-bosqich kengaymoqda. Imtiyozli kredit liniyalari, subsidiya va kafolat mexanizmlari, konsalting va mentorlik xizmatlari, qo'shimcha soliq yengilliklari orqali ekotizim barpo etilmoqda. Biroq ayrim hollarda ushbu chora-tadbirlar hududlar bo'yicha notekis ishlashi, ma'lumotlar tarqatish kanallari samaradorligining pastligi, tanlov va monitoring jarayonida shaffoflik yetishmasligi tufayli kutilgan ta'sirni to'liq bermasligi mumkin. Shu bois siyosiy mexanizmlarning amaliyotdagi ishlash zanjiri sinchiklab tahlil qilinishi zarur.

Hududiy kesimda muammolar turlicha ko'rinadi. Qishloq joylarda bozor sig'imi tor, logistika xarajatlari nisbatan yuqori, tarmoq infratuzilmasi zaif bo'lishi mumkin. Shaharlarda esa raqobat keskin, ijara va mehnat xarajatlari yuqori, iste'molchilarning sifatga bo'lgan talabi qat'iy. Har ikki holatda ham kreditning narxi, muddatlari va to'lov jadvali biznes modelining haqiqiy sikllariga mos kelishi shart. Masalan, mavsumiy daromadlar ustuvor bo'lgan faoliyatlarda grace davrlarini

to'g'ri sozlash, qaytarish jadvalini naqd oqimlar bilan uyg'unlashtirish samaradorlikni oshiradi.

Xotin-qizlar va yoshlar ishtiroki masalasi alohida e'tiborga loyiq. Oilaviy biznesda ko'p hollarda ayollar mehnati asosiy poydevor bo'lib xizmat qiladi, biroq kreditlashda garov ta'minoti yoki bank bilan muzokara olib borish bo'yicha institutsional to'siqlar kuchli seziladi. Yoshlar uchun esa ish tajribasi va kredit tarixining yo'qligi, biznes tarmoq aloqalarining yetarli darajada shakllanmagani muhim omilga aylanadi. Shu sababli segmentlangan, ehtiyojga mos mahsulot dizayni, moliyaviy ko'nikmalarni oshirish dasturlari, kichik grantlar bilan boshlang'ich bosqichni qo'llab-quvvatlash choralari integratsiyalashgan tarzda qo'llanilishi kerak.

Raqamli moliya imkoniyatlari masalani yangi bosqichga olib chiqmoqda. Masofaviy identifikatsiya, elektron hisob-kitob, onlayn kredit arizalari, tranzaksiyalar asosida kredit skoringini tuzish, mikroto'lovlar tarixi va xarid odatlari bo'yicha model yaratish kabi yechimlar axborot nomutanosibligini qisqartiradi. Shu bilan birga, raqamli infratuzilma sifati, ma'lumotlarni himoya qilish, foydalanuvchilarning raqamli savodxonligi kabilar barqarorlik uchun shartdir. Inson markaziga yo'naltirilgan raqamli dizayn kreditlash jarayonlarini soddalashtiradi, lekin ehtiyotkorlik va shaffoflik me'yorlari qat'iy saqlanishi lozim.

Mahsulot dizaynida moslashuvchanlik muhimdir. Oilaviy biznesning hayot sikli, tarmoq xususiyatlari, mavsumiylik, xomashyo zanjiri, realizatsiya kanallari, savdo muddati, qaytish davri kabi omillar kredit shartlariga bevosita ta'sir ko'rsatadi. Muddatni moslashtirish, aylanma kapital uchun alohida limitlar, kichik tranjlar orqali bosqichma-bosqich ajratish, kassalik uzilishlarga qarshi sug'urta yoki kafolat mexanizmlari bilan bog'lash kabi yondashuvlar defolt ehtimolini pasaytiradi. Bunday individualizatsiya ko'proq tahlil va boshqaruv xarajati talab qiladi, biroq qaytish intizomini yaxshilaydi.

Tizim samaradorligi nazorat va monitoringning sifatiga borib taqaladi. Kredit liniyalari bo'yicha maqsadli indikatorlar aniq belgilansa, natijalar muntazam

o'Ichansa, xatoliklar tezda aniqlanadi. Monitoring faqat hisobot to'plash emas, balki maslahat, ko'mak, muammolarni erta bosqichda bartaraf etish uchun aloqa ko'prigi sifatida xizmat qilishi kerak. Shunda kredit qaytimi oshadi, korxonalarda boshqaruv madaniyati mustahkamlanadi, hamkorlik muhitida ishonch kuchayadi.

Xorijiy tajriba tahlili ham muhim o'rin tutadi. Turli mamlakatlar kichik va oilaviy biznesni qo'llab-quvvatlashda turfa instrumentlardan foydalangan. Mikroqarz institutlari orqali tezkor va kichik hajmdagi moliyalashtirish, davlat kafolat fondlari, sektoral imtiyozlar, tushuntirish va trening dasturlari, kooperatsiya klasterlari va bozorlarga chiqishni qo'llab-quvvatlash kabi yo'nalishlar shular jumlasidan. Bu tajribalarni ko'r-ko'rona ko'chirish emas, balki mahalliy sharoitga moslab dizayn qilish muhim. Har bir hududning ijtimoiy-iqtisodiy matritsasi o'ziga xos, shuning uchun moslashuvchanlik bosh mezon bo'lishi kerak.

Oilaviy tadbirkorlikning ijtimoiy kapital bilan uyg'unlashuvi ham e'tibordan chetda qolmasligi lozim. Oila a'zolari o'rtasidagi ishonch, mahalla va qo'ni-qo'shnilar tarmog'i, mijozlar bilan yaqin aloqalar tezkor axborot almashuvini va sotuvni qo'llab-quvvatlaydi. Shu kapitalni rasmiy moliyalashtirish tizimi bilan bog'lash, masalan, guruhli kafillik, o'zaro javobgarlik, kooperativ garov kabi yumshoq mexanizmlarni joriy etish orqali mumkin. Biroq bunday yondashuvlarda ham shaffoflik, nizolarni bartaraf etish tartibi, huquqiy mexanizmning puxtaligi talab etiladi.

Tadqiqot doirasida muammo maydonini aniqlash, sabablari va oqibatlarini mantiqiy zanjirda tahlil qilish, kreditlash tizimidagi bevosita va bilvosita omillarni ajratish maqsad qilinadi. Kreditga layoqatni baholash, garov siyosati, foiz yukining ta'siri, byurokratik jarayonlar, ma'lumotga kirish imkoni, trening va konsultatsiya xizmatlarining ahamiyati alohida ko'rib chiqiladi. Shuningdek, raqamli moliyalashtirish vositalari va an'anaviy bank xizmatlari o'rtasidagi sinergiya, ulardan foydalanuvchilarning qabul qilish xulq-atvori, ishonch va xavfsizlik omillari bilan bog'lanadi.

Ushbu maqolaning ilmiy yangiligi shundaki, oilaviy tadbirkorlik subyektlari

uchun kredit dizaynini ehtiyojga moslashtirish konsepsiyasi tizimli ko'rinishda yoritiladi. Mavjud siyosiy chora-tadbirlar bilan operatsion bank amaliyoti o'rtasidagi tafovutlar empirik dalillar va holat tahlillari orqali ochib beriladi. Tahlil natijasida aniqlangan bo'shliqlar asosida siyosiy tavsiyalar ishlab chiqiladi, bunda davlat, bank sektori, mikroqarz institutlari, raqamli fintech subyektlari va fuqarolik jamiyati o'rtasidagi hamkorlik mexanizmi taklif etiladi.

Tadqiqotning amaliy ahamiyati kreditlash jarayonini inson markaziga yo'naltirish, ya'ni mijoz tajribasini soddalashtirish, ariza va tekshiruv bosqichlarini optimallashtirish, hujjatlar talabini osonlashtirish, kreditni maqsadga muvofiq kuzatish va qo'llab-quvvatlash bloklarini yagona zanjirga keltirish orqali namoyon bo'ladi. Shu barobarida, moliyaviy savodxonlikni oshirish dasturlari va mentorlik xizmatlari kredit paketlarining ajralmas komponentiga aylantiriladi. Bunday integratsiya defolt xavfini kamaytiradi, investitsiya samaradorligini oshiradi, biznesning yashash qobiliyatini mustahkamlaydi.

Maqola strukturasi mantiqiy ravishda quyidagicha kurgan: avval kontekst va muammo qo'yilishi keng tahlil qilinadi, so'ngra nazariy yondashuvlar va konseptual doira sharhlanadi, amaliyotdagi kreditlash mexanizmlari ko'rib chiqiladi, holat va misollar orqali tizimdagi uzilishlar yoritiladi, xorijiy tajribadan olingan darslar muhokama qilinadi, yakunda esa siyosiy va amaliy tavsiyalar paket ko'rinishida taqdim etiladi. Bunda raqamlashdan ko'ra o'qish oqimini qulaylashtiruvchi matn izchilligi afzal ko'riladi.

Tadqiqot ob'ekti sifatida oilaviy tadbirkorlik subyektlarining kreditlash bilan bog'liq tajribasi, subyekt esa kredit dizayni va qo'llab-quvvatlash mexanizmlarining samaradorligi sifatida belgilanadi. Tahlil doirasiga bank va bankdan tashqari moliya institutlari amaliyoti, davlat siyosati vositalari, raqamli moliya yechimlari, trening va konsultatsiya xizmatlari, hududiy xususiyatlar, gender va yoshlar omili kiritiladi. Ma'lumot yig'ish uchun intervyu, hujjat tahlili, mavjud statistik ma'lumotlar sharhi va amaliy holatlar tahlilidan foydalaniladi.

Konseptual ravishda maqola kreditlash jarayonini faqat mablag' taqsimoti

emas, balki hamkorlik modeli sifatida talqin qiladi. Mijoz va kreditor o'rtasidagi munosabat shaffoflik, ishonch, axborot almashuvi va o'zaro majburiyatlar asosida quriladi. Shu ma'noda, kredit bitimi iqtisodiy almashuv bilan birga bilim almashuvini ham nazarda tutishi zarur. Trening, maslahat, monitoring va qayta aloqa mexanizmlarini bitimning ajralmas bo'lagi sifatida tasavvur etish samaradorlikni ko'paytiradi.

Mavzuning dolzarbligi shundan iboratki, iqtisodiy o'sish sharoitida ichki bozorning real sektorini to'ldirish, valyuta tushumlariga bosimni kamaytirish, import o'rnini bosuvchi ishlab chiqarishlarni ko'paytirish uchun ko'p hollarda aynan oilaviy bizneslar tez va moslashuvchan harakat qila oladi. Ular bozor signallarini tez ilg'aydi, xarajat tuzilmasini puxta nazorat qiladi, mijoz bilan yaqin masofada ishlaydi. Agar kreditlash mexanizmi ularning tabiiy kuchli tomonlariga mos ravishda sozlansa, ijobiy multiplikativ ta'sir yuzaga keladi.

Xulosa

Oilaviy tadbirkorlik iqtisodiy o'sish, bandlik va hududiy farovonlikning muhim manbai. Uning kreditlashida asosiy to'siqlar — garov ta'minotining yetishmasligi, byurokratik jarayonlar, foiz yukining yuqoriligi, axborot nomutanosibligi va moliyaviy savodxonlikning pastligi. Eng samarali yechimlar — mavsumiy daromadlarga mos to'lov jadvali, aylanma kapitalga yo'naltirilgan moslashuvchan kredit dizayni, raqamli skoring va onlayn arizalar, davlat kafolatlari va subsidiyalar, guruhli kafillik/kooperativ garov, shaffof monitoringni maslahatga aylantirish hamda moliyaviy savodxonlikni kredit paketlariga integratsiya qilish. Bunday uyg'un yondashuv kredit qaytimini yaxshilaydi, risklarni kamaytiradi va oilaviy biznesning barqaror o'sishini ta'minlaydi.

Takliflar:

1. **Moslashuvchan kredit dizayni:** daromad sikliga mos to'lov jadvali, qisqa "grace" davrlar, aylanma kapital uchun alohida limit va kreditni bosqichma-bosqich ajratish orqali naqd oqim riskini kamaytirish.

2. **Riskni baham ko'rish va garov muqobillari:** davlat kafolat fondi, guruhli kafillik/kooperativ garov, mikrosug'urta hamda inventar, shartnoma va terminal aylanmalariga asoslangan alternativ ta'minotlarni joriy etish.

3. **Raqamli jarayon va savodxonlik:** onlayn ariza va tezkor skoring, "kredit+mentorlik" paketlari, mahallalarda bir darcha maslahat markazlari va doimiy moliyaviy savodxonlik treninglarini yo'lga qo'yish.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. O'zbekiston Respublikasi Qonuni "Oilaviy tadbirkorlik to'g'risida" (2012-yil 26-aprel, ZRU-327; 2024-yil 29-avgustdagi tahrir). cis-legislation.com
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2024-yil 2-apreldagi qarori: 2024-yil oilaviy tadbirkorlik dasturlari doirasidagi loyihalarni moliyalashtirish choralari. cis-legislation.com
3. Xalqaro Valyuta Jamg'armasi (IMF). *Republic of Uzbekistan: 2024 Article IV Consultation — Press Release and Staff Report* (11 July 2024). IMF
4. Jahon banki. *Uzbekistan — Country Economic Memorandum* (24 June 2025). Всемирный банк
5. Jahon banki. *Uzbekistan — Macro Poverty Outlook (MPO)* (April 2025). Документы Всемирного банка
6. Jahon banki. *Uzbekistan — Overview* (mamlakat sharhi sahifasi). Всемирный банк
7. OECD, Yevropa Komissiyasi, EBRD, ETF. *SME Policy Index: Central Asia 2024*. OECD
8. EBRD Independent Evaluation Department. *Uzbekistan Country Evaluation* (2023). ЕБРР
9. Asian Development Bank. *Small and Medium-Sized Enterprise Finance in Uzbekistan: Challenges and Opportunities* (2019). adb.org
10. O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki. *Ayollar tadbirkorligini qo'llab-quvvatlash uchun moliyaviy xizmatlar strategiyasi ustida ishlar davom etmoqda* (24 iyun 2025)