

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

Azimova Habiba Abdimalikovna

O'zbekiston Respublikasi

Bank-moliya akademiyasi tinglovchisi

Oilaviy tadbirkorlik mahalliy iqtisodiyotning “yopishqoq” qiymat yaratuvchisi: daromad ham, ish o'рни ham aynan mahallada qoladi. Kichik ustaxona, servis, chorvachilik yoki uy-mehnatga tayangan xizmatlar orqali tez monetizatsiya qilish mumkin. Kreditga kirish imkoni kengaysa, norasmiy faoliyat rasmiy aylanmaga o'tadi, soliq bazasi kengayadi, uy xo'jaliklari daromadi mavsumdan kamroq ta'sirlanadi. Oilaviy bizneslarni kreditlash ijtimoiy himoya, bandlik va kasb-hunar dasturlari bilan bog'langanda, o'sish inkluziv bo'ladi: past daromadli uy xo'jaliklari ham bozorga “o'yinchi” sifatida kiradi, hududlar o'rtasidagi tafovutlar qisqaradi. Bunda moliyalashtirish faqat qarz berish emas, balki sotuv kanali, mentorluk va raqamli hisob-kitobga ulashgan majmuaviy yondashuv sifatida ko'rilishi zarur.

Oilalarda ko'pincha rasmiy, likvid garovlar yo'q yoki to'liq rasmiylashtirilmagan bo'ladi; mavjud aktivlarning realizatsiya bozori tor. Banklar uchun bu yuqori xatar demak. Yechim sifatida davlat kafolat jamg'armalari va qisman kafolat mexanizmlari qo'llanadi: masalan, kredit summasining ma'lum foizini (odatda 30–70% diapazonda) kafolatlash orqali bankning yo'qotish ehtimoli kamaytiriladi. Kooperativ garov amaliyoti foydali: bir nechta kichik tadbirkor birgalikda ta'minot beradi, xatarlar taqsimlanadi. Elektron garov reyestri va soddalashtirilgan baholash standartlari (mikroaktivlar uchun tezkor baholash) kirish to'siqlarini pasaytiradi. Shuningdek, inventar va kelgusi pul oqimlariga (future receivables) shartli garov qo'yish, savdo-terminal aylanmalarini garov ekvivalenti sifatida qabul qilish amaliyoti rivojlantirilsa, kreditlanish bazasi kengayadi.

Bir xil, yuqori stavka kichik loyihalar marjasini “yeydi”, ayniqsa mavsumiy daromadlarda. Riskga asoslangan differensial foiz siyosati qo‘llansa, intizom, kesh-floy barqarorligi va garov sifati yaxshiroq bo‘lgan mijoz arzonroq moliyalanadi. Qisman foiz subsidiyasi (maqsadli segmentlar: ayollar, yoshlar, chekka hududlar) ham kirish imkonini kengaytiradi. Grace-period amaliyoti (masalan, 3–6 oy asosiy qarz bo‘yicha kechiktirish) investitsiya fazasidan operatsion fazaga o‘tishdagi likvidlik bosimini kamaytiradi. Dinamik rag‘bat ham muhim: o‘z vaqtida to‘lovlar uchun foizni bosqichma-bosqich pasaytirish; muddatidan oldin to‘lovga kichik keshbek. Shunday dizayn bank portfeli sifatini ham oshiradi, chunki mijoz kreditni “jarima xavfi” emas, “o‘shish vositasi” sifatida ko‘radi.

Murakkab hujjatlar va navbatlar tranzaksiya xarajatini oshiradi, norasmiy yechimlarga undaydi. “Bir darcha” onlayn platformasi orqali e-KYC, elektron imzo, soliq va ijtimoiy reyestrlar bilan API integratsiyasi jarayonni keskin soddalashtiradi. Ariza statusini real vaqt rejimida ko‘rsatish, standart biznes-reja shablonlari va foto/video-dalillarni yuklash imkoni shaffoflikni oshiradi. Masofadan scoring va onlayn shartnoma tuzish, kuryer orqali e‘lon qilingan ro‘yxatdan o‘tkazish (yoki mahalla markazlarida “help-desk”) “oxirgi mil” muammosini hal qiladi. Bank ichida ham tezkor kredit qo‘mitasi, maxsus mikrosegment reglamenti bo‘lsa, ko‘rib chiqish muddati kunlardan soatlarga qisqaradi.

Kredit defoltlarining katta qismi noto‘g‘ri rejalashtirish va hisob yuritmaslikdan keladi. Qisqa, amaliy treninglar samaraliroq: “1 kunda kesh-floy”, “Tannarx kalkulyatori”, “Soddalashtirilgan soliq hisoboti” kabi modul-kurslar darhol qo‘llanadigan ko‘nikma beradi. Mentorlik tarmog‘i (mahalliy tajribali ustozlar) va “help-line” maslahati bilan birga berilsa, effekt kuchayadi. Oddiy vositalar — haftalik kesh-floy jadvali, rentabellik nuqtasi (break-even) kalkulyatori, minimal DSCR (masalan, 1,2x) cheklisti — muntazam qo‘llansa, qarz yuki boshqariladi. Savodxonlikni jazoga emas, rag‘batga bog‘lash (treningni tugatgan mijozga 0,5–1,0 p.p. foiz chegirmasi) ishtirokni oshiradi.

Mikrokredit administratsiyasi nisbatan qimmat, ma’lumot notekis, garov

likvidligi past. Portfel kafolati (masalan, maqsadli segmentdagi kreditlar portfelining yo'qotishlari bo'yicha 50% gacha kafolat) bankka "kirish nuqtasi" beradi. Davlat-xususiy sheriklik asosida yo'qotishlarni birinchi navbatda qoplaydigan "first-loss" fond tashkil etilsa, banklar segmentga agressivroq kiradi. Raqamli monitoring (POS/QR aylanma, bank hisoblari harakati) kredit sifati ko'rsatkichlarini (PAR>30, NPL) erta bosqichda ogohlantiradi; kolleksiya jarayoni segmentga mos, yumshoq va tezkor bo'lishi lozim. Bularning barchasi bankning risk ishtahasini (appetite) bosqichma-bosqich kengaytiradi.

"Thin-file" mijozni baholash qiyin, chunki rasmiy tarix yo'q. Alternativ ma'lumotlar yordam beradi: kommunal to'lovlar intizomi, mobil operator trafik to'lovlari, marketplace savdo tarixi, POS aylanmalar, hatto mikro-jamg'arma odatlari. Bu ma'lumotlarni mijoz roziligi bilan yig'ib, "super-app" yoki ochiq bankchilik orqali skoringga qo'shish mumkin. Mikromoliya tashkilotlari va banklar o'rtasida ma'lumot almashinuvi protokollari ishlab chiqilsa, birinchi kreditga kirish osonlashadi; shundan keyin rasmiy kredit tarixi shakllanadi va keyingi kreditlar arzonlashadi.

e-KYC (masofadan shaxsni tasdiqlash), ochiq bankchilik (bank hisobi va to'lov ma'lumotlariga rozilik asosida kirish) va real-vaqt skoring tizimlari ariza-qaror siklini keskin qisqartiradi. Kesh-floyga ulangan dinamik limitlar (aylanma kapital liniyalari) defolt riskini pasaytiradi: savdo pasaysa, limit ham avtomatik qisqaradi. Mobil ilovada shartnoma, jadval, ogohlantirishlar va to'lov tugmalari bo'lsa, mijoz uchun qulaylik oshadi. Raqamli izlar yordamida avtomatik M&E panellari tuzilib, dastur samaradorligi "jonli" kuzatiladi; bu bank va regulyatorlar uchun muhim ma'lumot manbai bo'ladi.

Ko'plab oilaviy ishlab chiqaruvchilar savdoda "bozorchiilik quvvati" yetishmasligi sababli past marja bilan ishlaydi. Xomashyo xaridini kooperatsiya asosida konsolidatsiya qilish, qayta ishlash va saqlash punktlarini mahalliy darajada tashkil etish narx tebranishiga chidamlilik beradi. Hududiy logistika, sovutkich omborlari, "oxirgi mil" yetkazish xizmatlari va onlayn bozor platformalariga

ulanish hajm va narxni optimallashtiradi. Shunda kredit mablag'i tezroq aylanadi, pul oqimi barqaror bo'ladi, bankka to'lov intizomi yaxshilanadi.

Oilaviy hayot sikli va mavsumiylik inobatga olinmasa, eng yaxshi loyiha ham to'qnashuvga uchraydi. Tranşli moliyalashtirish (har bir bosqich uchun aniq "trigger"), aylanma kapital uchun revolving chiziq, mikro-lizing (kichik uskunalar) va overdraft (xizmat sohasi uchun) – bular moslashuvchan "quticha". Grant+qarzdin iborat "blended" paket ijtimoiy ahamiyatli segmentda foydali: grant xatarni yumshatadi, qarz intizomni saqlaydi. To'lov jadvalini daromad cho'qqilariga moslashtirish (masalan, chorvachilikda sotuv fasliga "balloon" ulash) likvidlik bosimini kamaytiradi va DSCR me'yorini ushlab turadi.

Qishloq xo'jaligida hosil xatari, savdoda narx va talab tebranishi kattadir. Indexli qishloq xo'jaligi sug'urtasi (ob-havo indeksi), inventar va uskunalar sug'urtasi defolt ehtimolini tushiradi. Foiz va valyuta xatarlariga oddiy "cap/floor" yoki natural hedj mexanizmlari (import-eksport oqimlarini o'zaro qoplash) qo'llansa, barqarorlik oshadi. Kreditni sug'urta bilan bog'lash (masalan, minimal paketni majburiy kiritish va arzonlashtirish) bank va mijoz uchun "ikki tomonlama qalqon" vazifasini bajaradi.

Yangi rasmiylashgan oilaviy bizneslar uchun vaqtincha soliq imtiyozlari, onlayn kassa va hisob tizimlarini joriy etishga grant yoki keshbek berish formalizatsiyani tezlashtiradi. Rag'batlar aniq KPIlarga bog'lansa (ish o'rni yaratish, ayollar ulushi, eksport/hududiy ta'minot), samara oshadi. Soliq intizomi va raqamli hisob-kitob kuchaysa, banklar ham bunday mijozni arzonroq va uzoqroq muddatga moliyalashga tayyor bo'ladi — axborot assimetriyasi kamayadi.

Ayollar, yoshlar va nogironligi bo'lgan shaxslar uchun moslashtirilgan grafiklar, guruh kreditlari va yengilroq kafolat talablari kirish imkoniyatini kengaytiradi. Childcare va ko'nikma kurslari bilan birga "kredit+qo'llab-quvvatlash" paketi taklif etilsa, defolt kamayadi. Baholash mezonlarini genderga sezgir qilish (daromad isbotida moslashuv, norasmiy mehnatdan kelgan oqimlarni ham inobatga olish) real hayotga yaqin qarorlar chiqarishga yordam beradi. Natijada

ijtimoiy tenglik mustahkamlanadi, iqtisodiy faollik bazasi kengayadi.

Samaradorlikni o'lchash uchun oldindan belgilangan indikatorlar kerak: ish o'rni, kesh-floy barqarorligi, kredit qaytish ko'rsatkichlari ($PAR > 30$, NPL), soliq tushumlari, eksport ulushi, ayollar ulushi, raqamli to'lovlar ulushi. Raqamli panel (dashboard)lar bank, jamg'arma va regulyator uchun bir xil "haqiqat manbai" bo'lishi zarur. Yilda kamida bir marta mustaqil baholash (impact evaluation) o'tkazilib, dastur dizayni iterativ ravishda takomillashtiriladi. Shartnoma va siyosat o'zgarishlari shu natijalarga tayanishi muhim.

Dastlab kichik hududiy "sandbox"larda turli mahsulotlar, garov yondashuvlari va raqamli jarayonlar sinovdan o'tkaziladi. Pilotlarda o'rganilgan saboqlar asosida operatsion jarayonlar standartlashtiriladi, IT tizimlar moslashtiriladi, xodimlar tayyorlanadi. Keyin bosqichma-bosqich skeyllash: hududlar sonini, kredit limiti va segmentlarni kengaytirish; shu bilan birga, sifat ko'rsatkichlari (NPL, mijoz qoniqishi) pasaymasa, kengayish davom ettiriladi. Bu yondashuv resurslardan samarali foydalanishga imkon beradi.

Grameen uslubidagi guruh kreditlari ijtimoiy kafolat va nazoratni uyg'unlashtirib, ma'muriy xarajatni kamaytiradi; kredit intizomi kuchli bo'ladi. Qishloq kredit kooperativlari a'zolar o'rtasida jamg'armani safarbar qiladi, qarzni o'zaro nazorat qiladi. Raqamli MFOLar ariza, scoring, shartnoma va to'lovni to'liq onlayn yuritib, tezlik va shaffoflikni oshiradi. Bu model va vositalarni mahalliy huquqiy-institutsional muhitga moslab, bosqichma-bosqich integratsiya qilish eng maqbul yondashuv; "nusxa ko'chirish"dan ko'ra "moslashtirish" ustun turadi.

Kreditga kirish imkoniyati kengaygach, oilaviy bizneslar soni va hajmi ortadi, barqaror daromadlar shakllanadi, mahalliy bandlik mustahkamlanadi. Raqamli scoring, kafolat va sug'urta tufayli defoltlar qisqaradi, bank portfeli sifati yaxshilanadi, foizlar izchil pasayadi. Rasmiy aylanma ko'payib, soliq tushumlari ortadi, norasmiy sektor qisqaradi. Eng muhimi, oilaviy tadbirkorlik ekotizimi — moliyalashtirish, bozor, ko'nikma va infratuzilma — bir butun ishlay boshlaydi va inkluziv o'sish tezlashadi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Ansar, S. (2022). *The Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19*. Washington, DC: World Bank. World Bank
2. International Finance Corporation (IFC). (2017). *MSME Finance Gap: Assessment of the Shortfalls and Opportunities in Financing Micro, Small, and Medium Enterprises in Emerging Markets*. Washington, DC: World Bank Group. World Bank
3. OECD. (2024). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard*. Paris: OECD Publishing. OECD
4. World Bank & FIRST Initiative. (2015). *Principles for Public Credit Guarantee Schemes for SMEs*. Washington, DC: World Bank. World Bank
5. Armendáriz, B., & Morduch, J. (2010). *The Economics of Microfinance* (2nd ed.). Cambridge, MA: MIT Press. books.google.com