

**O‘ZBEKISTONDA KICHIK BIZNES SUBYEKTLARINING HOZIRGI
HOLATI VA KREDITGA BO‘LGAN TALABI**

Axmedova Gulira’no Raximjon qizi

Andijon davlat texnika instituti

“Bank ishi va audit” yo‘nalishi 4-kurs talabasi

O‘zbekistonda kichik biznes subyektlari iqtisodiyotning eng muhim segmentlaridan biri hisoblanadi. So‘nggi yillarda ushbu soha yalpi ichki mahsulotda, bandlikni ta‘minlashda va aholining daromadlarini oshirishda muhim o‘rin egallab kelmoqda [1]. Shu bilan birga, kichik biznesning barqaror faoliyat yuritishi va rivojlanishi bevosita moliyaviy resurslarga, ayniqsa bank kreditlariga bo‘lgan ehtiyoj bilan chambarchas bog‘liqdir. Mamlakatda kichik biznesni qo‘llab-quvvatlashga qaratilgan davlat siyosati natijasida kreditlash hajmlari sezilarli darajada oshgan. Xususan, “Biznesni rivojlantirish banki” tomonidan 2024 yilning dastlabki 10 oyida tadbirkorlik subyektlariga qariyb 4 trillion so‘m miqdorida kreditlar ajratilgan bo‘lib, shundan 612,9 milliard so‘mi aynan kichik biznes subyektlariga yo‘naltirilgan [2]. Bundan tashqari, mikro biznes subyektlariga 1 trillion 824 milliard so‘m kredit ajratilgani kichik biznes segmentida moliyaviy resurslarga bo‘lgan talab juda yuqori ekanligini ko‘rsatadi .

Kichik biznes vakillarining kreditga bo‘lgan talabi bir necha asosiy omillar bilan izohlanadi [3]. Birinchidan, ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish hajmini kengaytirish zarurati mavjud. Masalan, ko‘plab kichik korxonalar aylanma mablag‘larni to‘ldirish, yangi texnologiyalar joriy etish yoki asosiy vositalarni yangilash uchun kreditga ehtiyoj sezadi. Banklar tomonidan taklif etilayotgan kredit miqdorlari ham bu ehtiyojni tasdiqlaydi. Jumladan, tijorat banklari kichik biznes uchun 100 million so‘mdan 2 milliard so‘mgacha kreditlar ajratmoqda [4]. Ayrim hollarda bu ko‘rsatkich 5 milliard so‘mgacha yetishi mumkin .

Ikkinchidan, yangi biznes boshlash uchun boshlang‘ich kapital yetishmasligi kreditga bo‘lgan talabni oshiradi. Davlat dasturlari doirasida kichik biznes

subyektlariga 300 million so‘mgacha kreditlar ajratilayotgani ushbu ehtiyojni qoplashga qaratilgan muhim choradir [5]. Shu bilan birga, ayrim dasturlar asosida 100 million so‘mgacha kreditlar garovsiz berilishi ham tadbirkorlar uchun qulay imkoniyat yaratmoqda .

Uchinchi muhim omil raqamli iqtisodiyotning rivojlanishi bilan bog‘liq. So‘nggi yillarda O‘zbekistonda raqamli bank xizmatlari kengayib, kichik biznes uchun kredit olish jarayoni ancha soddalashtirildi. Masalan, ayrim banklar tomonidan 300 million so‘mgacha bo‘lgan kreditlar to‘liq onlayn tarzda, qisqa muddatda rasmiylashtirilmoqda . Bu esa kredit olishga bo‘lgan talabni yanada oshirmoqda, chunki tadbirkorlar vaqt va xarajatlarni tejash imkoniyatiga ega bo‘lmoqda.

Kreditga bo‘lgan talabga ta’sir qiluvchi yana bir muhim omil – foiz stavkalari va kredit shartlaridir. Amaldagi ma’lumotlarga ko‘ra, kichik biznes kreditlari bo‘yicha foiz stavkalari o‘rtacha 23 foizdan 27 foizgacha bo‘lishi mumkin . Ayrim hollarda esa bu ko‘rsatkich 28 foizgacha yetadi . Yuqori foiz stavkalari kredit olish imkoniyatini cheklashi mumkin, biroq imtiyozli davrlar va subsidiyalar mavjudligi bu muammoni qisman yumshatadi. Shuningdek, kreditga bo‘lgan talabga garov talablari ham sezilarli ta’sir ko‘rsatadi. An’anaviy kreditlash tizimida garov ta’minoti muhim omil bo‘lib, ko‘plab kichik biznes subyektlari yetarli garov taqdim eta olmasligi sababli kredit olishda qiyinchiliklarga duch keladi. Shu sababli, davlat tomonidan garovsiz yoki yengillashtirilgan garov asosida kredit ajratish mexanizmlari joriy etilmoqda. Masalan, 150 million so‘mgacha kreditlar uchun garov talabi 50 foizgacha kamaytirilgan .

Kichik biznesning kreditga bo‘lgan talabiga makroiqtisodiy omillar ham ta’sir ko‘rsatadi. Jumladan, inflyatsiya darajasi, valyuta kursi barqarorligi va umumiy iqtisodiy o‘shish sur‘atlari tadbirkorlarning kredit olishga bo‘lgan qarorlariga bevosita ta’sir qiladi. Iqtisodiy barqarorlik sharoitida kredit olish hajmi oshadi, aksincha noaniqlik sharoitida tadbirkorlar qarz olishdan ehtiyot bo‘ladi. Bundan tashqari, kichik biznes subyektlarining moliyaviy savodxonligi darajasi ham muhim ahamiyatga ega. Moliyaviy rejalashtirishni to‘g‘ri amalga oshira oladigan

tadbirkorlar kreditdan samarali foydalanib, biznesini kengaytirish imkoniyatiga ega bo'ladi. Aks holda, kredit yuklamasi ortib, moliyaviy muammolar yuzaga kelishi mumkin.

O'zbekistonda kichik biznes subyektlarining hozirgi holati va kreditga bo'lgan talabi (asosiy ko'rsatkichlar)

1-jadval

Ko'rsatkich	Miqdor	O'lchov birligi	Izoh
Kichik biznesning YAIMdagi ulushi	50–55	%	Iqtisodiyotdagi asosiy ulush
Bandlikdagi ulushi	70–75	%	Aholi bandligining asosiy qismi
Kredit foiz stavkasi (o'rtacha)	23–27	%	Kredit narxi
Garovsiz kredit miqdori	100 000 000 gacha	so'm	Yangi bizneslar uchun imkoniyat

Izoh: Muallif tomonidan rasmiy saytlar asosida tuzildi.

Mazkur jadval O'zbekistonda kichik biznes subyektlarining iqtisodiyotdagi o'rnini hamda ularning kredit resurslariga bo'lgan ehtiyojini yoritib beradi. Undagi ko'rsatkichlar mamlakatda kichik biznesning nafaqat ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish tizimida, balki umumiy iqtisodiy barqarorlikni ta'minlashda ham muhim rol o'ynayotganini ko'rsatadi.

Birinchi navbatda, kichik biznesning yalpi ichki mahsulotdagi ulushi 50–55 foizni tashkil etishi uning iqtisodiyotdagi yetakchi segmentlardan biri ekanini tasdiqlaydi. Bu holat kichik tadbirkorlikning milliy iqtisodiyotga qo'shayotgan hissasi yuqori ekanini anglatadi. Shu bilan birga, bandlikdagi 70–75 foizlik ulush kichik biznes aholi uchun asosiy ish o'rinlarini yaratib berayotganini ko'rsatadi. Bu esa ijtimoiy barqarorlikni ta'minlashda ham mazkur sektorning ahamiyatini oshiradi.

Kredit foiz stavkasining 23–27 foiz oralig'ida bo'lishi esa tadbirkorlar uchun moliyaviy bosim mavjudligini bildiradi. Bunday foiz darajasi kichik biznes subyektlarining foyda marjasiga ta'sir ko'rsatishi va ayrim hollarda investitsion qarorlarni kechiktirishga sabab bo'lishi mumkin. Shunga qaramay, kredit resurslariga talab yuqoriligicha qolmoqda.

Garovsiz kreditlarning 100 million so'mgacha taqdim etilishi esa ijobiy tendensiya sifatida baholanishi mumkin. Bu imkoniyat yangi boshlovchi tadbirkorlar uchun kirish to'sig'ini kamaytiradi va biznesni yo'lga qo'yishni osonlashtiradi. Ayniqsa, moliyaviy ta'minoti yetarli bo'lmagan shaxslar uchun bu muhim qo'llab-quvvatlash vositasidir.

Xulosa qilib aytganda, O'zbekistonda kichik biznes subyektlarining moliyaviy resurslarga, xususan bank kreditlariga bo'lgan talabi yuqori bo'lib, bu talab ishlab chiqarishni kengaytirish, yangi biznes boshlash, raqamli texnologiyalarni joriy etish va iqtisodiy faoliyatni rivojlantirish bilan bog'liq. Kreditlash tizimining rivojlanishi, davlat tomonidan yaratilayotgan qulay sharoitlar hamda bank xizmatlarining soddalashtirilishi ushbu talabni qondirishga xizmat qilmoqda. Shu bilan birga, foiz stavkalari, garov talablari va makroiqtisodiy omillar kreditga bo'lgan talab darajasini belgilovchi asosiy omillar sifatida namoyon bo'lmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Azamjonovich A. A. KICHIK BIZNES SUBYEKTLARINI IMTIYOZLI KREDITLAR YORDAMIDA MOLIYALASHTIRISH //Ta'lim innovatsiyasi va integratsiyasi. – 2025. – T. 53. – №. 1. – C. 340-347.
2. "Biznesni rivojlantirish banki" AJ rasmiy axborotlari. <https://kapital.uz/kichik-biznesning-ishonchli-hamkori/>
3. Bazarova, G. "SMALL BUSINESS AND PRIVATE ENTREPRENEURSHIP IN SOCIO ECONOMIC DEVELOPMENT ROLE AND IMPORTANCE." Экономика и социум 10-1 (125) (2024): 53-57.

4. O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasi. Rasmiy ma'lumotlar bazasi. www.stat.uz
5. O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki. Kreditlash va moliyaviy statistik hisobotlar. www.cbu.uz