MULTIDISCIPLINARY JOURNAL: FUNDAMENTAL RESEARCH SCIENTIFIC JOURNAL
VOLUME 02. ISSUE 09. SEPTEMBER 2026.
ResearchBib Impact Faktor: 13.943 ISSN: 3060-513X

KICHIK BIZNES SUBYEKTLARINI KREDITLASHNING IQTISODIY MOHIYATI VA XUSUSIYATLARI

Muallif: Darmonov Jasurbek Miradilovich

Lavozimi: o‘qituvchi

Tashkilot: Andijon davlat chet tillari instituti

Annotatsiya. Mazkur maqolada kichik biznes subyektlarini kreditlashning iqtisodiy mohiyati, uning tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishdagi o‘rni va asosiy xususiyatlari yoritilgan. Kichik biznesni moliyalashtirishda bank kreditlarining ahamiyati, kredit resurslaridan samarali foydalanish omillari, kredit risklarini boshqarish va moliyaviy barqarorlikni ta’minlash masalalari tahlil qilingan. Shuningdek, kichik biznes subyektlarining kredit olish imkoniyatlarini kengaytirish hamda kreditlash mexanizmlarini takomillashtirish bo‘yicha ilmiy-amaliy takliflar ishlab chiqilgan.

Kalit so‘zlar: kichik biznes, tadbirkorlik, bank krediti, kreditlash mexanizmi, moliyaviy resurslar, kredit riski, foiz stavkasi, garov ta’minoti, investitsiya, iqtisodiy samaradorlik.

Kirish

Bozor iqtisodiyoti sharoitida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik mamlakat iqtisodiy taraqqiyotini ta’minlovchi muhim omillardan biri hisoblanadi. Ushbu sektor yangi ish o‘rinlarini yaratish, aholi daromadlarini oshirish, ichki bozorni tovar va xizmatlar bilan ta’minlash, raqobat muhitini rivojlantirish hamda hududlarning iqtisodiy salohiyatini mustahkamlashda muhim ahamiyat kasb etadi.

Kichik biznes subyektlarining barqaror faoliyat yuritishi ko‘p jihatdan moliyaviy resurslardan foydalanish imkoniyatiga bog‘liq. Tadbirkorlik faoliyatini boshlash, ishlab

chiqarish quvvatlarini kengaytirish, zamonaviy texnologiyalarni joriy etish, aylanma mablag‘larni shakllantirish va yangi bozorlarga chiqish uchun yetarli miqdorda moliyaviy mablag‘ talab etiladi. Biroq kichik biznes subyektlarining o‘z mablag‘lari ko‘pincha cheklanganligi sababli ular tashqi moliyalashtirish manbalariga, xususan, bank kreditlariga ehtiyoj sezadi.

Shu nuqtayi nazardan, kichik biznesni kreditlash mexanizmlarini takomillashtirish, kredit resurslaridan foydalanish samaradorligini oshirish va tadbirkorlarning moliyaviy imkoniyatlarini kengaytirish dolzarb iqtisodiy masalalardan biridir.

Maqolaning maqsadi kichik biznes subyektlarini kreditlashning iqtisodiy mohiyatini ochib berish, uning o‘ziga xos xususiyatlarini aniqlash hamda kreditlash jarayonini takomillashtirishga qaratilgan ilmiy-amaliy takliflarni ishlab chiqishdan iborat.

1. Kichik biznes subyektlarini kreditlashning iqtisodiy mohiyati

Kreditlash iqtisodiy munosabatlarning muhim shakli bo‘lib, vaqtincha bo‘sh pul mablag‘larini muayyan muddat, qaytarish, to‘lovlilik va tegishli shartlarga muvofiq foydalanishga berish jarayonini anglatadi. Kredit munosabatlari mablag‘ egasi va undan foydalanuvchi o‘rtasida shakllanib, moliyaviy resurslarning iqtisodiyot tarmoqlari o‘rtasida qayta taqsimlanishiga xizmat qiladi.

Kichik biznes subyektlarini kreditlash esa banklar va boshqa vakolatli moliyaviy tashkilotlar tomonidan tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, rivojlantirish yoki uzluksiz davom ettirish uchun moliyaviy mablag‘lar ajratilishini ifodalaydi. Bunda kredit mablag‘lari ishlab chiqarish vositalarini xarid qilish, xomashyo va materiallar sotib olish, xizmatlar ko‘lamini kengaytirish, ish haqi va boshqa operatsion xarajatlarni moliyalashtirish uchun ishlatilishi mumkin.

Kreditlashning iqtisodiy mohiyati faqat pul mablag‘larini taqdim etish bilan cheklanmaydi. U mavjud moliyaviy resurslarni samarali loyihalarga yo‘naltirish, tadbirkorlik tashabbuslarini qo‘llab-quvvatlash va iqtisodiy faollikni oshirish mexanizmi sifatida ham namoyon bo‘ladi.

Kichik biznesni kreditlash quyidagi iqtisodiy vazifalarni bajaradi:

1. **Moliyaviy resurslarni safarbar etish.** Bank tizimida jamlangan mablag‘larni tadbirkorlik subyektlari ehtiyojlariga yo‘naltiradi.
2. **Investitsion faollikni rag‘batlantirish.** Yangi loyihalarni amalga oshirish va ishlab chiqarishni modernizatsiya qilish imkonini yaratadi.
3. **Aylanma mablag‘larni to‘ldirish.** Xomashyo, materiallar va boshqa joriy xarajatlarni moliyalashtirishga yordam beradi.
4. **Bandlikni oshirish.** Faoliyat kengayishi natijasida yangi ish o‘rinlari yaratilishiga ko‘maklashadi.
5. **Raqobatbardoshlikni kuchaytirish.** Zamonaviy texnologiyalar, sifatli mahsulotlar va yangi xizmatlarni joriy etishni qo‘llab-quvvatlaydi.
6. **Hududiy iqtisodiy rivojlanishga ko‘maklashish.** Tadbirkorlik faoliyatini turli hududlarda rivojlantirish orqali mahalliy iqtisodiy salohiyatdan foydalanishga xizmat qiladi.

Demak, kichik biznesni kreditlash moliyaviy vosita bo‘lish bilan birga, ishlab chiqarish, bandlik, investitsiya va iqtisodiy o‘sish o‘rtasidagi bog‘liqlikni mustahkamlovchi mexanizm hisoblanadi.

2. Kichik biznesni kreditlashning asosiy xususiyatlari

Kichik biznes subyektlarini kreditlash yirik korxonalarni moliyalashtirishdan ayrim jihatlari bilan farq qiladi. Bu farqlar biznesning hajmi, moliyaviy hisobotlar sifati, kredit tarixi, garov imkoniyatlari va pul oqimlarining barqarorligi bilan belgilanadi.

Birinchidan, kichik biznes subyektlarida o‘z mablag‘lari hajmi cheklangan bo‘lishi mumkin. Shu sababli ular aylanma mablag‘lar yoki investitsiyalarni moliyalashtirishda tashqi kredit resurslariga ko‘proq ehtiyoj sezadi.

Ikkinchidan, ayrim kichik korxonalarda rasmiy moliyaviy hisobotlar, kredit tarixi yoki uzoq muddatli faoliyat natijalari yetarli bo‘lmasligi mumkin. Bu holat banklar uchun qarz oluvchining to‘lov qobiliyatini baholashni murakkablashtiradi.

Uchinchidan, garov ta’minoti muammosi kuzatilishi mumkin. Ayniqsa, faoliyatini endigina boshlagan tadbirkorlar yetarli ko‘chmas mulk yoki boshqa likvid aktivlarga ega bo‘lmasligi mumkin. Natijada ular kredit olishda qo‘shimcha to‘siqlarga duch keladi.

To‘rtinchidan, kichik biznes daromadlari mavsumiylik va bozor talabidagi o‘zgarishlarga sezgir bo‘lishi mumkin. Masalan, qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini yetishtirish, turizm, umumiy ovqatlanish va ayrim xizmat ko‘rsatish yo‘nalishlarida tushumlar yil davomida bir xil shakllanmaydi.

Beshinchidan, kredit miqdori va muddati biznesning real ehtiyojiga mos bo‘lishi kerak. Qisqa muddatli aylanma mablag‘ ehtiyojini uzoq muddatli va qimmat kredit hisobidan qoplash yoki uzoq muddatda daromad keltiradigan loyihani qisqa muddatli qarz bilan moliyalashtirish moliyaviy qiyinchiliklarni yuzaga keltirishi mumkin.

Kichik biznes kreditlashining asosiy xususiyatlarini quyidagicha umumlashtirish mumkin:

Xususiyat	**Iqtisodiy mazmuni**
Mablag‘larga ehtiyoj	Aylanma va asosiy kapitalni moliyalashtirish zarurati
Kredit summasi	Korxonaning faoliyat ko‘lami va pul oqimlariga mos belgilanadi
Garov ta’minoti	Kredit xavfini kamaytirishda muhim vosita hisoblanadi
To‘lov qobiliyati	Daromadlar, xarajatlar va pul oqimlari asosida baholanadi
Kredit muddati	Moliyalashtirilayotgan faoliyatning daromad keltirish davriga mos bo‘lishi lozim
Kredit riski	Bozor o‘zgarishlari, mavsumiylik va boshqaruv sifatiga bog‘liq
Moliyaviy savodxonlik	Kreditdan samarali foydalanish va qarzni o‘z vaqtida qaytarishga ta’sir qiladi

Mazkur xususiyatlarni hisobga olish kreditlash jarayonida yagona yondashuvdan ko‘ra, biznesning faoliyat turi, rivojlanish bosqichi va moliyaviy holatiga moslashtirilgan yondashuvni qo‘llash zarurligini ko‘rsatadi.

3. Kichik biznesni kreditlash shakllari va mexanizmlari

Kichik biznes subyektlarining moliyaviy ehtiyojlari turlicha bo‘lganligi sababli kreditlash shakllari ham farqlanadi. Kredit mahsulotini tanlashda tadbirkorning faoliyat yo‘nalishi, kredit mablag‘idan foydalanish maqsadi, kutilayotgan daromad va qarzni qaytarish imkoniyati hisobga olinishi lozim.

Aylanma mablag‘larni kreditlash. Ushbu kreditlar xomashyo, tovar, materiallar va boshqa joriy ehtiyojlarni moliyalashtirish uchun ajratiladi. Masalan, savdo korxonasi talab yuqori bo‘lgan davr oldidan qo‘shimcha mahsulot zaxirasini shakllantirish uchun qisqa muddatli kreditdan foydalanishi mumkin.

Investitsion kreditlar. Ular ishlab chiqarish uskunalarini xarid qilish, bino va inshootlarni ta’mirlash, texnologik jarayonlarni modernizatsiya qilish yoki yangi xizmat yo‘nalishlarini tashkil etishga yo‘naltiriladi. Bunday kreditlarda loyihaning kelajakdagi pul oqimlari va iqtisodiy samaradorligini baholash muhim ahamiyatga ega.

Kredit liniyalari. Kredit liniyasi tadbirkorga kelishilgan limit doirasida mablag‘lardan bosqichma-bosqich foydalanish imkonini beradi. Bu usul mablag‘ga ehtiyoj davriy ravishda yuzaga keladigan korxonalar uchun qulay bo‘lishi mumkin.

Mikrokreditlar. Nisbatan kichik miqdordagi moliyalashtirishga ehtiyoji bo‘lgan tadbirkorlar uchun mo‘ljallangan kredit mahsulotlari hisoblanadi. Ularning aniq shartlari moliyalashtiruvchi tashkilot, kredit dasturi va amaldagi talablarga bog‘liq.

Kafillik va kafolat bilan qo‘llab-quvvatlanadigan kreditlar. Tegishli mexanizmlar mavjud bo‘lgan sharoitda uchinchi tomon kafilligi yoki kafolat vositalari garov ta’minoti yetishmovchiligini qisman yumshatishi mumkin. Biroq bu mexanizmlar qarz oluvchining kreditni qaytarish majburiyatini bekor qilmaydi.

Kreditlash mexanizmi, odatda, quyidagi bosqichlarni qamrab oladi:

1. Tadbirkorning moliyalashtirishga bo‘lgan ehtiyojini aniqlash.
2. Biznes-reja va kredit mablag‘idan foydalanish maqsadini o‘rganish.
3. Moliyaviy holat, daromadlar va pul oqimlarini tahlil qilish.
4. Kredit riski va ta’minot imkoniyatlarini baholash.
5. Kredit shartlari bo‘yicha qaror qabul qilish.

6. Mablag‘larni ajratish va ulardan maqsadli foydalanishni nazorat qilish.
7. Kreditni qaytarish hamda kreditdan foydalanish samaradorligini monitoring qilish.

Mazkur bosqichlarning sifatli tashkil etilishi bankning kredit portfeli barqarorligini ta’minlash bilan birga, tadbirkorning ortiqcha qarzdorlikka duch kelish xavfini ham kamaytiradi.

4. Kreditlash samaradorligi va kredit risklarini boshqarish

Kichik biznes subyektlarini kreditlash samaradorligi ajratilgan mablag‘larning o‘z vaqtida qaytarilishi bilangina belgilanmaydi. Uning natijadorligi kredit yordamida yaratilgan qo‘shimcha daromad, ishlab chiqarish hajmi, mehnat unumdorligi, yangi ish o‘rinlari va korxonaning moliyaviy barqarorligi orqali ham namoyon bo‘ladi.

Kredit mablag‘laridan foydalanish samaradorligini baholashda quyidagi ko‘rsatkichlardan foydalanish mumkin:

- kredit mablag‘larining maqsadli ishlatilish darajasi;
- kredit hisobidan olingan qo‘shimcha daromad;
- investitsiya rentabelligi;
- pul oqimlarining qarz to‘lovlarini qoplash imkoniyati;
- kredit bo‘yicha muddati o‘tgan qarzdorlik darajasi;
- kredit hisobidan yaratilgan yangi ish o‘rinlari;
- mahsulot tannarxi va mehnat unumdorligidagi o‘zgarishlar.

Kredit risklari, avvalo, tadbirkorning daromadlari kutilganidan kam bo‘lishi, xarajatlarning oshishi, mahsulot yoki xizmatlarga talabning pasayishi, foiz xarajatlari ortishi yoxud qarz mablag‘laridan samarasiz foydalanishi natijasida yuzaga keladi.

Risklarni kamaytirish uchun banklar qarz oluvchining moliyaviy holatini chuqur tahlil qilishi, biznes-rejaning realistikligini tekshirishi va pul oqimlarini baholashi

lozim. Tadbirkorlar esa kredit olishdan oldin qarzning umumiy qiymatini, oylik to‘lovlarni va salbiy bozor holatlarida yuzaga kelishi mumkin bo‘lgan moliyaviy oqibatlarni hisoblab chiqishi zarur.

Kreditning iqtisodiy samaradorligini baholashda quyidagi soddalashtirilgan ko‘rsatkichdan foydalanish mumkin:

Kredit rentabelligi ko‘rsatkichi:

[R_k=\frac{\Delta F}{K}\times100%]

Bu yerda:

- (R_k) — kredit mablag‘lari hisobidan erishilgan qo‘shimcha moliyaviy natijaning kreditga nisbati;
- (\Delta F) — kredit tufayli yuzaga kelgan qo‘shimcha sof moliyaviy natija;
- (K) — foydalanilgan kredit mablag‘lari.

Mazkur ko‘rsatkichning musbat bo‘lishi kredit loyihasining qo‘shimcha moliyaviy natija yaratganini anglatishi mumkin. Biroq yakuniy qaror chiqarishda kredit foizlari, komissiyalar, soliqlar, inflyatsiya va boshqa xarajatlar hisobga olinishi kerak. Shuningdek, kredit mablag‘lari jalb qilinmagan holatdagi natija bilan taqqoslash kreditning haqiqiy ta’sirini aniqlashga yordam beradi.

Masalan, kichik korxona 100 million so‘m kredit mablag‘idan foydalanib, kredit tufayli 20 million so‘m qo‘shimcha sof moliyaviy natijaga erishgan bo‘lsin. Soddalashtirilgan hisob-kitobga ko‘ra:

[
R_k=\frac{20}{100}\times100%=20%
]

Demak, qo‘shimcha sof moliyaviy natijaning kredit summasiga nisbati 20 foizni tashkil etadi. Bu ko‘rsatkichni kreditning to‘liq qiymati va boshqa iqtisodiy omillar bilan birgalikda tahlil qilish lozim.

5. Kichik biznes subyektlarini kreditlashni takomillashtirish yo‘nalishlari

Kichik biznes subyektlarining kredit resurslaridan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish uchun banklar, tadbirkorlar va tegishli davlat institutlari faoliyatini o‘zaro muvofiqlashtirish zarur. Kreditlashni takomillashtirish faqat kreditlar hajmini oshirish bilan emas, balki ularning qulayligi, maqsadga muvofiqligi va iqtisodiy natijadorligini yaxshilash bilan ham belgilanadi.

Birinchi yo‘nalish — kredit baholash tizimini takomillashtirish. An’anaviy garov va moliyaviy hisobotlardan tashqari, qonuniy asosda mavjud bo‘lgan pul oqimlari, hisobvaraqlar aylanmasi, soliq hisobotlari, shartnomalar va biznes faoliyati natijalarini kompleks baholash kreditga layoqatlilikni aniqroq aniqlashga yordam beradi.

Ikkinchi yo‘nalish — kreditlash jarayonlarini raqamlashtirish. Elektron arizalar, avtomatlashtirilgan hujjat almashinuvi va ma’lumotlarni tezkor tahlil qilish kredit olish jarayonidagi vaqt va ma’muriy xarajatlarni kamaytirishi mumkin. Bunda shaxsiy va tijorat ma’lumotlarini himoya qilish, algoritmlardagi xatolar va kamsituvchi qarorlar xavfini nazorat qilish zarur.

Uchinchi yo‘nalish — garov ta’minoti cheklangan tadbirkorlarni qo‘llab-quvvatlash. Kafillik, kafolat va boshqa qonuniy moliyaviy vositalardan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish istiqbolli loyihalarning moliyalashtirilishiga yordam berishi mumkin. Bunday mexanizmlar risklarni yo‘qotmaydi, balki ularni tomonlar o‘rtasida taqsimlashga xizmat qiladi.

To‘rtinchi yo‘nalish — kredit mahsulotlarini faoliyat turlariga moslashtirish. Savdo, ishlab chiqarish, xizmat ko‘rsatish, turizm, qishloq xo‘jaligi va raqamli

xizmatlar bilan shug‘ullanuvchi korxonalarning daromad olish davri va xarajatlari turlicha. Shu sababli kredit muddati, to‘lov jadvali va moliyalashtirish miqdori biznesning pul oqimlariga muvofiq belgilanishi maqsadga muvofiq.

Beshinchi yo‘nalish — tadbirkorlarning moliyaviy savodxonligini oshirish. Kredit shartlarini tushunish, biznes-reja tuzish, pul oqimlarini boshqarish, soliqlarni rejalashtirish va moliyaviy risklarni baholash bo‘yicha amaliy o‘quv dasturlari kreditlardan foydalanish samaradorligini oshirishi mumkin.

Oltinchi yo‘nalish — kreditdan keyingi monitoringni rivojlantirish. Bank va tadbirkor o‘rtasida muntazam axborot almashinuvi, moliyaviy qiyinchiliklarni erta aniqlash hamda qonunchilik va shartnomalarga muvofiq qayta tuzish imkoniyatlarini ko‘rib chiqish muammoli qarzdorlikning chuqurlashishining oldini olishga yordam beradi.

Xulosa va takliflar

Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, kichik biznes subyektlarini kreditlash iqtisodiyotda moliyaviy resurslarni qayta taqsimlash, tadbirkorlik tashabbuslarini qo‘llab-quvvatlash, investitsion faollikni oshirish va yangi ish o‘rinlarini yaratishning muhim vositasidir. Kredit mablag‘lari tadbirkorlik subyektlarining ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish imkoniyatlarini kengaytirishi mumkin. Biroq kreditning ijobiy iqtisodiy natijasi uning hajmigagina emas, balki shartlari, maqsadli ishlatilishi va qarz oluvchining moliyaviy boshqaruviga ham bog‘liq.

Tahlil asosida quyidagi takliflar ishlab chiqildi:

1. **Kreditga layoqatlilikni kompleks baholashni rivojlantirish.** Kichik biznes subyektlarini baholashda garov ta’minoti bilan bir qatorda real pul oqimlari, faoliyat natijalari va biznes-reja sifatini ham hisobga olish lozim.

2. **Kredit shartlarini biznesning pul oqimlariga moslashtirish.** Kredit muddati va to‘lov jadvali tadbirkorlik faoliyatining daromad keltirish davriga muvofiq shakllantirilishi kerak.
3. **Raqamli kreditlash vositalarini kengaytirish.** Arizalarni elektron qabul qilish, hujjatlarni tezkor qayta ishlash va kredit monitoringini avtomatlashtirish orqali xizmat ko‘rsatish samaradorligini oshirish mumkin.
4. **Moliyaviy savodxonlikni kuchaytirish.** Kredit olishdan oldin tadbirkorlarga kreditning to‘liq qiymati, pul oqimlari va qarzdorlik xavflarini hisoblash bo‘yicha amaliy ko‘nikmalar berish zarur.
5. **Kreditlash natijadorligini iqtisodiy ko‘rsatkichlar orqali baholash.** Ajratilgan kreditlar hajmi bilan bir qatorda qo‘shimcha daromad, mehnat unumdorligi, yangi ish o‘rinlari va kreditni qaytarish intizomi ham tahlil qilinishi lozim.
6. **Garov imkoniyatlari cheklangan, ammo iqtisodiy jihatdan asoslangan loyihalarni qo‘llab-quvvatlash.** Bunda kafolat va kafillik vositalarini shaffof mezonlar asosida qo‘llash hamda kredit risklarini to‘g‘ri taqsimlash muhimdir.

Umuman olganda, kichik biznes subyektlarini kreditlash mexanizmlarini takomillashtirish moliyaviy resurslardan samarali foydalanish, tadbirkorlik subyektlarining barqarorligini mustahkamlash va iqtisodiy o‘sish uchun qulay sharoit yaratishga xizmat qiladi. Kreditlash siyosatining asosiy maqsadi nafaqat tadbirkorlarga mablag‘ ajratish, balki ushbu mablag‘larning barqaror iqtisodiy natija yaratishini ta’minlashdan iborat bo‘lishi kerak.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O‘zbekiston Respublikasining Fuqarolik kodeksi. Kredit shartnomalariga oid tegishli normalar.
2. O‘zbekiston Respublikasining “Banklar va bank faoliyati to‘g‘risida”gi Qonuni.
3. O‘zbekiston Respublikasining “O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki to‘g‘risida”gi Qonuni.
4. O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki. Bank kreditlari, pul-kredit siyosati va bank tizimi faoliyatiga oid rasmiy materiallar.

5. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Statistika agentligi. Kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatiga oid statistik ma’lumotlar.
6. Mishkin, F. S. *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*. Pearson.
7. Berger, A. N., Udell, G. F. Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure. *The Economic Journal*.
8. World Bank. *Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance* bo‘yicha tahliliy materiallar.