

## OILAVIY TADBIRKORLIK LOYIXALARINI KREDITLASH AMALIYOTINI TAKOMILLASHTIRISH.

*To`xtapo`latov Oybek Berkin o`g`li*

**Annotatsiya.** Ushbu maqola ochiqlik, hisobdorlik va barqarorlikni oshirishga qaratilgan kreditlash jarayonini takomillashtirish strategiyalarini taklif qiladi. Keng qamrovli adabiyotlarni tahlil qilish va uslubiy yondashuv orqali ushbu tadqiqot asosiy muammolarni aniqlaydi va oilaviy tadbirkorlik sub'ektlarini kreditlashni optimallashtirish uchun amaliy echimlarni taklif qiladi. Natijalar aniq muloqot, samarali boshqaruv mexanizmlari va moslashtirilgan moliyaviy vositalar muhimligini ta'kidlaydi. Muhokama ushbu xulosalarning oqibatlarini o'rganadi va oilaviy tadbirkorlik bilan shug'ullanuvchi manfaatdor tomonlar uchun amaliy tavsiyalar beradi..

**Kalit so'zlar:** oilaviy biznes, tadbirkorlikni moliyalashtirish, fond, kreditlash amaliyoti, moliyaviy menejment.

**Аннотация.** В этой статье предлагаются стратегии улучшения процесса кредитования, направленные на повышение открытости, подотчетности и устойчивости. Посредством комплексного анализа литературы и методологического подхода данное исследование выявляет основные проблемы и предлагает практические решения для оптимизации кредитования семейных хозяйствующих субъектов. Результаты подчеркивают важность четкой коммуникации, эффективных механизмов управления и индивидуальных финансовых инструментов. В ходе обсуждения будут изучены последствия этих выводов и даны практические рекомендации для заинтересованных сторон, занимающихся семейным предпринимательством.

**Ключевые слова:** семейный бизнес, предпринимательское финансирование, фонд, кредитная практика, финансовый менеджмент.

**Annotation.** This article offers strategies to improve the lending process aimed at increasing openness, accountability and stability. Through a comprehensive literature analysis and methodological approach, this study identifies the main problems and offers practical solutions to optimize the lending of family business entities. The results emphasize the importance of clear communication, effective management mechanisms and tailored financial instruments. The discussion explores the implications of these conclusions and provides practical recommendations for stakeholders involved in family entrepreneurship.

**Keywords:** family business, entrepreneurship Financing, Fund, lending practice, financial management.

Hozirgi vaqtda tadbirkorlik tashabbuslarini qo'llab-quvvatlash uchun turli imkoniyatlar amalga oshirilmoqda. Ulardan biri tadbirkorlik loyihalarini moliyalashtirish uchun imtiyozli kreditlar berishni davom ettirishdir. Ushbu kreditlar qaysi loyihalar uchun, qanday tartibda taqdim etilishini batafsil ko'rib chiqishni taklif qilamiz.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023 yil 31 yanvaridagi PQ-39-sonli "Oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish dasturlari doirasida aholining biznes tashabbuslarini qo'llab-quvvatlashni yangi bosqichga olib chiqishga doir qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi Qaroriga muvofiq mahallalarda kichik biznes va tadbirkorlik muhitini yanada yaxshilash, yoshlar va xotin-qizlar daromadli mehnat bilan band qilish borasidagi tadbirlarni tizimli ravishda davom ettirish rejalashtirilgan. Imtiyozli kreditlar qanday maqsadlarda ajratiladi?

- dehqon xo'jaliklari va kichik biznes sub'ektlariga qishloq xo'jaligi yer uchastkalarini uzoq muddatli ijaraga berish uchun 50 mln. so'mgacha kafolatsiz kreditlar beriladi;
- hokim yordamchilari tavsiyalari asosida mahallalarda ishlab chiqarish, xizmat ko'rsatish va hunarmandchilikni kengaytirish, aholi va uy xo'jaliklari bilan hamkorlikni kengaytirishga qaratilgan tadbirkorlarning loyihalari uchun 300 mln. so'mgacha kredit ajratildi. Shu bilan birga, kredit oluvchi loyihada kamida 30 foiz ulush bilan ishtirok etishi kerak;
- kreditlar bo'yicha o'z vaqtida to'lovlarni amalga oshiradigan kichik biznes subektlariga o'z faoliyatini yanada kengaytirish uchun imtiyozli kreditdan qayta foydalanishga ruxsat beriladi!
- hokim yordamchisining tavsiyasiga binoan 10 mln. so'mgacha (hunarmandlar uchun 20 mln. so'mgacha) kredit summasining bir qismi naqd pul olish imkoniyati cheklangan holda bank kartalariga o'tkaziladi.

Oilaviy biznesni moliyalashtirish bo'yicha adabiyotlar ushbu korxonalarda moliyaviy boshqaruvning murakkabligini ta'kidlaydi. Bank kreditlari va tashqi investitsiyalar kabi an'anaviy moliyalashtirish manbalari har doim ham oilaviy firmalarning uzoq muddatli maqsadlari va qadriyatlariga mos kelmasligi mumkin. Ko'pincha norasmiyligi va moslashuvchanligi bilan ajralib turadigan shilimshiq mablag'lar ushbu korxonalar ichida tadbirkorlik tashabbuslarini moliyalashtirishning muqobil vositasi sifatida paydo bo'ldi. Shu bilan birga, adabiyotlarda bunday amaliyotlar bilan bog'liq xatarlar, shu jumladan shaffoflik, hisobdorlik va nizolarni hal qilish masalalari ham ta'kidlangan.

Ushbu tadqiqot oilaviy korxonalarda slush fondini kreditlash dinamikasini o'rganish uchun sifatli tadqiqot usullaridan foydalanadi. Yarim tuzilgan intervyular oilaviy biznes egalari, moliyaviy maslahatchilar va soha mutaxassislari bilan ularning tajribalari va kreditlash amaliyoti istiqbollari to'g'risida tushuncha to'plash uchun

o'tkaziladi. To'plangan ma'lumotlar tadbirkorlik faoliyati uchun shilimshiq mablag'larni boshqarish bilan bog'liq asosiy mavzular va naqshlarni aniqlash uchun tematik tahlil qilinadi.

Oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish dasturlari doirasida aholining biznes tashabbuslarini moliyalashtirishni takomillashtirishga doir qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risidagi qarorga muvofiq: Aholining bandligini ta'minlash va daromad topishga qaratilgan faoliyatini moliyaviy qo'llab-quvvatlash borasidagi tadbirlarni tizimli ravishda davom ettirish maqsadida:

1. Quyidagilar:

2024-yilda oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish dasturlari (keyingi o'rinlarda — dasturlar) doirasidagi loyihalar avvalgi yillarda ajratilgan kreditlarning so'ndirilishi va qo'shimcha mablag'lar yo'naltirilishi hisobidan moliyalashtirilishi;

dasturlar doirasida so'ndirilgan kreditlar hisobidan shakllangan resurslar birinchi navbatda mazkur hududdagi loyihalarni moliyalashtirishga yo'naltirilishi;

loyihalarni moliyalashtirish uchun maqsadli jamg'armalar hamda Tiklanish va taraqqiyot jamg'armasining resurslari tijorat banklariga Markaziy bankning asosiy stavkasida joylashtirilishi;

Markaziy bankning asosiy stavkasi pasaytirilgan taqdirda, resurs mablag'lari va kredit bo'yicha foiz stavkasi mutanosib ravishda pasaytirilishi, oshirilgan taqdirda esa o'zgarishsiz qolishi ma'lumot uchun qabul qilinsin.

2. Belgilansinki, 2024-yil 1-apreldan boshlab dasturlar doirasida kreditlar o'zini o'zi band qilgan jismoniy shaxslarga (asosiy ish joyiga ega shaxslar bundan mustasno):

a) 33 million so'mgacha, bir yildan so'ng ushbu qarz oluvchining tadbirkorlik faoliyati samaradorligi, qarzning maqsadli ishlatilganligi hamda zaruratga qarab guruh kafilligi (kamida 3 nafar fuqaro) bilan qo'shimcha 50 mln so'mgacha revolver asosida;

b) ushbu kreditlardan tomorqani rivojlantirishning bir nechta yo'nalishlarida (parrandachilik, quyonchilik, chorvachilik, asalarichilik, baliqchilik va ixcham issiqxona) foydalanishi uchun;

v) yer maydoni 10 sotixdan ortiq bo'lgan tomorqa yer egalari va ijarachilarga 50 mln so'mgacha garovsiz;

g) 10 sotixli ixcham issiqxonalarini barpo etish va baliqchilik faoliyatini tashkil etish uchun 100 mln so'mgacha garovsiz ajratiladi.

Bunda:

chorvachilikni rivojlantirish yo'nalishida kreditlar tuman (shahar) veterinariya bo'limi tomonidan identifikatsiya qilingan (birkalash usuli) va haqiqatdan yetkazib berilgan chorva mollarini (qoramol, qo'y, echki) sotib olishga;

aholi tomorqasida biznesni yo'lga qo'yish uchun o'zlarining ichki imkoniyatlaridan foydalangan holda tadbirkorlik qilishni istagan aholiga issiqxona

qurish, chorva mollari boqish, tomorqaga mavsumiy ekinlar ekish uchun kreditlar biriktirilgan bank va hokim yordamchisining ushbu tadbirlar amalga oshirilishi borasidagi kafilligi asosida naqd pulda berilishi mumkin.

Mahallaga biriktirilgan bank va hokim yordamchisi mahalladagi kreditlar hisobiga amalga oshirilayotgan oilaviy tadbirkorlik loyihalarining natijadorligi uchun teng manfaatdor va javobgar bo'ladi.

3. Raqobatni rivojlantirish va iste'molchilar huquqlarini himoya qilish qo'mitasi Savdo-sanoat palatasi hamda Soliq qo'mitasi bilan birgalikda dasturlar doirasida kreditlar hisobiga mahsulot (xizmat)larning yetkazib berilishida shaffoflikni ta'minlash maqsadida "marketpleys" erkin savdo maydonchasida raqobat muhitini shakllantirish, narxlarning sun'iy oshirilishiga yo'l qo'ymaslik, ta'minotchi korxonalar tomonidan mahsulot (xizmat)larning o'z vaqtida va sifatli yetkazib berilishini ta'minlash yuzasidan kuchaytirilgan nazoratni amalga oshirsin.

4. Mahallabay ishlash va tadbirkorlikni rivojlantirish agentligi vakolatli banklar bilan birgalikda 2024-yil 1-iyuldan boshlab mahallalarda dasturlar doirasida ajratilgan kreditlardan maqsadli foydalanilishi monitoringini va ularning samaradorligini baholash mexanizmini joriy etsin.

5. Iqtisodiyot va moliya vazirligi maqsadli dasturlarni moliyalashtirish uchun O'zbekiston Respublikasi respublika budjetidan AT "Xalq banki"ga 2 027 milliard so'm va "Mikrokreditbank" ATBga 790 milliard so'm hamda Tiklanish va taraqqiyot jamg'armasi tomonidan AT "Xalq banki"ga 1 837 milliard so'm va "Mikrokreditbank" ATBga 1 233 milliard so'm miqdorida ajratilgan mablag'larni ushbu banklarning ustav kapitalini oshirishga yo'naltirsin.

6. 2024-yil 1-apreldan boshlab Hunarmandchilikni rivojlantirish, Xotin-qizlar tadbirkorligini qo'llab-quvvatlash, Yoshlar tadbirkorligini qo'llab-quvvatlash, "Yoshlar — kelajagimiz" dasturlari doirasida mavjud va avval berilgan kreditlarning so'ndirilishi hisobidan shakllanadigan mablag'lar "Har bir oila — tadbirkor" dasturiga yo'naltirilsin.

7. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining va O'zbekiston Respublikasi Hukumatining ayrim qarorlariga [ilovaga](#) muvofiq o'zgartirish va qo'shimchalar kiritilsin.

8. Markaziy bank manfaatdor vazirlik va idoralar bilan birgalikda ikki oy muddatda qonunchilik hujjatlariga ushbu qarordan kelib chiqadigan o'zgartirish va qo'shimchalar to'g'risida Vazirlar Mahkamasiga takliflar kiritsin.

9. Mazkur qarorning ijrosini nazorat qilish Bosh vazir o'rinbosari J.A. Qo'chqorov zimmasiga yuklansin<sup>1</sup>.

Umumiy Qoidalar:

<sup>1</sup> O'zbekiston Respublikasi Prezidentining qarori, 02.04.2024 yildagi PQ-149-son

**Boshqaruv Qonuni:** ushbu shartnoma [Sizning davlatingiz/mamlakatingiz] qonunlariga muvofiq tartibga solinadi va talqin etiladi.

**Butun kelishuv:** ushbu shartnoma tomonlar o'rtasida ushbu mavzu bo'yicha to'liq kelishuvni tashkil etadi va yozma yoki og'zaki ravishda ushbu mavzuga oid barcha oldingi kelishuvlarni almashtiradi.

**O'zgartirish:** ushbu shartnoma faqat ikkala tomon tomonidan bajarilgan yozma hujjat bilan o'zgartirilishi mumkin.

**Severability:** agar ushbu shartnomaning biron bir qoidasi haqiqiy emas yoki bajarilmasa, qolgan qoidalar to'liq kuchda qoladi.

Buning guvohi sifatida tomonlar ushbu shartnomani yuqorida yozilgan sanadan boshlab bajardilar[5].

- **Tavakkalchilikni baholash:** oila a'zolariga qarz berish xavfini boshqa qarz oluvchilarda bo'lgani kabi baholang. Ularning kreditga layoqatliligi, biznes-rejasi va kreditni to'lash qobiliyati kabi omillarni ko'rib chiqing. Oilaviy aloqalar sizning hukmingizni buzishiga yo'l qo'ymang.

- **Chegaralarni belgilang:** shaxsiy va biznes masalalarini aniq belgilang. Oila a'zolariga yordam berishni xohlash tabiiy bo'lsa-da, kredit berish o'z mablag'ingizni zo'riqtirmasligi yoki munosabatlaringizga xavf solmasligiga ishonch hosil qiling.

Shaxsiy va biznes masalalari o'rtasidagi chegaralarni belgilash moliyaviy barqarorlikni va sog'lom munosabatlarni saqlash uchun juda muhimdir. Aniq chegaralanishni ta'minlash uchun ba'zi qadamlar:

**Aniq rollarni aniqlang:** biznesingizdagi rollaringizni aniq belgilang va ularni oila a'zolaringizga etkazing. Biznes sohasiga qanday mas'uliyat yuklanishini va shaxsiy masalalarga nima tegishli ekanligini aniqlang.

**Alohida Moliya:** shaxsiy va biznes moliyalarini alohida saqlang. Shaxsiy xarajatlaringiz va biznes operatsiyalaringiz uchun alohida bank hisobvaraqlari va moliyaviy yozuvlarni saqlang. Bu ajralish chalkashliklardan qochishga yordam beradi va biznes qarorlari shaxsiy moliyaga tajovuz qilmasligini ta'minlaydi.

**Yordam chegaralarini belgilang:** oila a'zolariga yordam berishni xohlash tabiiy bo'lsa-da, moddiy yordam bo'yicha aniq chegaralarni belgilang. Agar tayyor va qarz yoki o'z moliyaviy achchig'ini holda ularning korxonalar investitsiya imkoniyatiga ega ekansiz qancha aniqlash[3].

**Ochiq muloqot qiling:** oila a'zolaringiz bilan siz belgilagan chegaralar haqida ochiq va halol suhbatlar o'tkazing. Ushbu chegaralarni belgilash sabablarini va ularni har ikki tomonning farovonligi uchun saqlash muhimligini aniq ayting.

**O'z-o'ziga g'amxo'rlik qilishni birinchi o'ringa qo'ying:** o'zingizning moliyaviy farovonligingiz va ruhiy salomatligingizni birinchi o'ringa qo'yishni unutmang. Boshqalarga yordam berish uchun o'zingizni moliyaviy yoki hissiy jihatdan haddan

tashqari ko'paytirishdan saqlanib, chunki bu sizning munosabatlaringizda norozilik va zo'riqlarga olib kelishi mumkin.

Professional maslahat so'rang: agar kerak bo'lsa, oilaviy va biznes masalalari bilan bog'liq qiyin vaziyatlarda harakat qilish uchun moliyaviy maslahatchilar yoki maslahatchilardan maslahat so'rang. Ular ob'ektiv yo'l-yo'riq ko'rsatishi va oilaviy totuvlikni saqlab, ongli qarorlar qabul qilishga yordam berishi mumkin.

Aniq chegaralarni belgilash va ochiq muloqotni ta'minlash orqali siz moliyaviy barqarorlik va oila a'zolari bilan munosabatlarni himoya qilish bilan birga shaxsiy va biznes mas'uliyatingizni samarali muvozanatlashingiz mumkin.

- Ochiq muloqot qiling: kreditlash jarayonida ochiq muloqotni saqlang. Taxminlar muhokama, xavotirlar, va qaytarilishini ta'sir qilishi mumkin sharoitlarda har qanday o'zgarishlar. Shaffoflik ishonchni kuchaytiradi va tushunmovchiliklar ehtimolini kamaytiradi.

- Taraqqiyotni kuzatish: mablag'lardan qanday foydalanilayotganini va qarz oluvchi biznesining rivojlanishini kuzatib boring. Muntazam tekshiruvlar har qanday muammolarni erta aniqlashga yordam beradi va qo'llab-quvvatlash yoki ko'rsatma berish imkoniyatini beradi[7].

Tadqiqot natijalarining natijalari oilaviy biznesni moliyalashtirish va tadbirkorlikni moliyalashtirish bo'yicha mavjud adabiyotlar kontekstida muhokama qilinadi. Slush fondlarini boshqarishda moslashuvchanlikni intizom bilan muvozanatlashning ahamiyati, shuningdek, investitsiya qarorlariga strategik yondashuv zarurligi ta'kidlangan. Muhokamada, shuningdek, oilaviy biznesning yanada keng ijtimoiy-iqtisodiy ta'siri va ushbu korxonalarda innovatsiyalar va o'sishni rag'batlantirish uchun kreditlash amaliyotini takomillashtirishning potentsial foydalari ko'rib chiqiladi.

### **Xulosa va takliflar:**

Xulosa qilib aytganda, ushbu maqola tadbirkorlik faoliyatini engillashtirish va uzoq muddatli muvaffaqiyatga erishish uchun oilaviy korxonalarda kreditlash amaliyotini takomillashtirishning ahamiyatini ta'kidlaydi. Kelajakdagi tadqiqotlar uchun takliflar madaniy va institutsional omillarning turli kontekstlarda kreditlash amaliyotiga ta'sirini o'rganish va oilaviy biznesda moliyaviy barqarorlikni ta'minlashda turli boshqaruv mexanizmlarining samaradorligini baholashni o'z ichiga oladi. Oxir oqibat, moliyaviy menejmentning eng yaxshi tajribalarini qo'llash orqali oilaviy firmalar tobora dinamik ishbilarmonlik muhitida doimiy barqarorlik va farovonlik uchun o'zlarini joylashtirishlari mumkin.

### **Adabiyotlar.**

1. Aldrich, H. E., and Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective. *J. Bus. Ventur.* 18, 573–596. doi: 10.1016/S0883-9026(03)00011-9

2. Anderson, B. S., Covin, J. G., and Slevin, D. P. (2009). Understanding the relationship between entrepreneurial orientation and strategic learning capability: an empirical investigation. *Strateg. Entrep. J.* 3, 218–240. doi: 10.1002/sej.72
3. Braun, I., and Sieger, P. (2020). Under pressure: family financial support and the ambidextrous use of causation and effectuation. *Strateg. Entrep. J.* 15, 716–749. doi: 10.1002/sej.1388
4. Coleman, S., and Robb, A. M. (2010). Financing strategies of new technology-based firms: a comparison of women-and men-owned firms. *J. Technol. Manag. Innov.* 5, 30–50. doi: 10.4067/S0718-27242010000100003
5. Moss, T. W., Neubaum, D. O., and Meyskens, M. (2015). The effect of virtuous and entrepreneurial orientations on microfinance lending and repayment: a signaling theory perspective. *Entrep. Theory Pract.* 39, 27–52. doi: 10.1111/etap.12110
6. Robb, A. M., and Robinson, D. T. (2014). The capital structure decisions of new firms. *Rev. Financ. Stud.* 27, 153–179. doi: 10.1093/rfs/hhs072
7. Jensen, S. M., and Luthans, F. (2006). Entrepreneurs as authentic leaders: impact on employees' attitudes. *Leadersh. Organ. Dev. J.* 27, 646–666.
8. Karra, N., Tracey, P., and Phillips, N. (2006). Altruism and agency in the family firm: exploring the role of family, kinship, and ethnicity. *Entrep. Theory Pract.* 30, 861–877. doi: 10.1111/j.1540-6520.2006.00157.x