



Kichik va o'rta biznes subyektlariga zamonaviy fintech usullarni qo'llash orqali kreditlar ajratishning ahamiyati

Madaminov Murodjon Saydaliyevich

Ilmiy tadqiqotchi, O'zbekiston Respublikasi

Bank-moliya akademiyasi magistranti

Annotatsiya: Kichik va o'rta biznesning (KO'B) qarz mablag'lariga bo'lgan ehtiyoji, shuningdek, ushbu segmentni kreditlash hajmi ortib bormoqda. Buning sababi nafaqat davlat imtiyozli kreditlash dasturlari, balki biznes uchun kredit olishni sezilarli darajada tezlashtirish va soddalashtirishga yordam beradigan fintech bozori ishtirokchilari tomonidan amalga oshirilgan texnologik ishlanmalar edi.

Kalit so'zlar: Kichik va o'rta biznes, fintech, kredit, texnologiya

Rossiyada 5,8 milliondan ortiq kichik va o'rta biznes sub'ektlari ro'yxatga olingan va bunday kompaniyalarning qarz mablag'lariga bo'lgan ehtiyoji ham qarz oluvchilar soni, ham kreditlash hajmi bo'yicha o'sib bormoqda. Expert RA ma'lumotlariga ko'ra, 2020 yilda kichik va o'rta korxonalar faqat banklardan jami 7,6 trillion rubldan ortiq kreditlar, shu jumladan davlat tomonidan qo'llab-quvvatlanadigan kreditlar oldi. Og'ir yil bo'lishiga qaramay, banklarning ushbu sohani kreditlash hajmi 2019 yil darajasiga nisbatan deyarli o'zgarmadi va atigi 2 foizga bir oz pasayishni ko'rsatdi.

Biroq, 2021 yil Rossiya Federatsiyasi Markaziy banki ma'lumotlari bilan tasdiqlangan kichik va o'rta korxonalarning qarz mablag'lariga bo'lgan talabning faol yangilanishini ko'rsatadi. Joriy yilning birinchi choragida emissiya hajmi har oyda 30-40 foizga oshdi. Agar 2021-yil yanvar oyida kichik va o'rta biznes sub'ektlari, shu jumladan yakka tartibdagi tadbirkorlar qariyb 469 milliard rubl miqdorida kredit olgan bo'lsa, fevral



oyida allaqachon 658,2 milliard rubl, joriy yilning mart oyida esa kichik va o'rta biznes sub'ektlariga jami 875,1 milliard rubl miqdorida kreditlar berilgan. rubl (davlat qo'llab-quvvatlash dasturlarini hisobga olgan holda barcha raqamlar). Aprel oyida o'sish bir xil sur'atda bo'lmasa-da, davom etdi: yilning to'rtinchi oyi natijalariga ko'ra, KO'B 934,4 milliard rubl miqdorida kredit oldi.

2021-yilda kichik va o'rta biznes sub'ektlarining qarz mablag'larini moliyalashtirishga bo'lgan talabi qator omillar, jumladan, birinchi navbatda, inflyatsiyaning o'sishi, shuningdek, yoqilg'i, qurilish materiallari va boshqa resurslar narxining oshishi bilan bog'liq. Tashqi moliyalashtirish kompaniya tomonidan turli maqsadlarda qo'llanilishi mumkin: pul bo'shliqlarini qoplash, davlat buyurtmalarida ishtirok etishni ta'minlash, tovarlarni sotib olish yoki ishlab chiqarish va boshqalar. Shu bilan birga, o'z vaqtida olingan mablag'lar kompaniya biznesiga yanada dinamik o'sishni ta'minlaydi.

Kichik va o'rta va xususiy tadbirkorlik sub'ektlarini kreditlashga bo'lgan talabning ortib borishi tadbirkorlarni moliyalashtirish va tadbirkorlik sub'ektlariga eng qisqa vaqt ichida kreditlar berish jarayonini soddalashtirish uchun tobora ko'proq innovatsion texnologik echimlarga bo'lgan ehtiyojni keltirib chiqarmoqda.

Kichik va o'rta korxonalarini zamonaviy fintech instrumentlaridan foydalangan holda moliyalashtirish

Hozirgi kunda tovarlar va xizmatlarni sotadigan deyarli har bir yirik elektron bozor allaqachon kredit tashkilotlari bilan hamkorlik tarmog'ini o'rnatgan. Misol uchun, Ozon va Wildberries platformalarida sotuvchi bir nechta moliyaviy sheriklarning qulay shartlarini o'rganib, to'g'ridan-to'g'ri shaxsiy kabinetida kredit olishi mumkin. Ba'zi yirik bozorlar hatto ushbu maqsadlar uchun kredit tashkilotlarini sotib olishadi. Aytgancha, aynan kichik va o'rta biznes ularga o'z daromadlarining salmoqli qismini taqdim etib, bunday elektron platformalarda asosiy sotuvchilar sifatida ishlaydi.



Bozor sherigiga noto'g'ri vaqtda etkazib berilgan mahsulot, odatda, xaridorning ishonchi va bozorning o'ziga sodiqlik darajasiga ta'sir qiladi, chunki mijozning fikriga ko'ra, xarid undan amalga oshiriladi. Shu sababli, KO'B turli maqsadlarda, xoh u tovarlar yoki ularni ishlab chiqarish uchun xom ashyo sotib olish, ishlab chiqarish quvvatlarini kengaytirish yoki tovarlarni saqlash va etkazib berishni tashkil etish uchun tez va osonlik bilan qarz mablag'larini olish imkoniyatiga ega bo'lishi muhimdir. Shunday qilib, o'z vaqtida olingan qarz mablag'lari tadbirkor uchun ham, u bilan hamkorlik qiladigan bozor uchun ham katta ahamiyatga ega.

Shu ma'noda, bozorda vakili bo'lgan kreditorlar sotuvchining to'lov qobiliyatini uning elektron savdo statistikasini (mahsulot toifalari bo'yicha sotuvlar soni, tushumlar hajmi va boshqalar) tahlil qilish orqali osongina baholashi va tezda kredit berish to'g'risida qaror qabul qilishi juda muhimdir. Hozirgi vaqtda qarz mablag'larini shu tarzda olish muddati faqat bir yoki ikki kun davom etishi mumkin.

Ushbu yondashuv qarz oluvchining ofisga tashrif buyurishi va bir vaqtning o'zida katta hujjatlar to'plamini taqdim etishi shart emasligini anglatadi, kreditor uni jalb qilish xarajatlarini minimallashtirish bilan birga yangi mijozni oladi;

Mijozning arizasi va bozordan olingan statistik ma'lumotlarni ko'rib chiqqandan so'ng, kreditor qarz oluvchiga pul mablag'larini taqdim etishga tayyor bo'lgan shartlarni (moliyalash chegarasi, foiz stavkasi, kredit muddati) aniqlaydi va ular haqida mijozni xabardor qiladi. Agar ko'rsatilgan shartlar mijoz uchun mos bo'lsa, hujjatlar elektron shaklda tuziladi va imzolanadi. Kelishilgan shartlarga ko'ra, garov sifatida sotuvchining muomaladagi tovari (dinamik garov) bo'lishi mumkin yoki garovsiz kreditlar berilishi mumkin.

Kichik va o'rta biznesning bozorlarning moliyaviy hamkorlari bilan hamkorligi zamonaviy tendentsiyaning faqat bir qismidir. Gap shundaki, qarz oluvchi uchun xoh u jismoniy yoki yuridik shaxs bo'lsin, zamonaviy onlayn kreditlashda tezkorlik va soddalik muhim ahamiyatga ega. Va agar chakana qarz oluvchi uchun bunday texnologik echimlarning ko'pligi allaqachon amalga oshirilgan bo'lsa, kreditorlar uchun yaqin



kelajakdagi vazifa qarz oluvchi - yuridik shaxs uchun shunga o'xshash funktsionallikni ta'minlashdir. Bunday innovatsion yechimlarning asosini yuqori darajadagi raqamlashtirish bo'lishi kerak.

Yaqin kelajakda mobil ilova yoki to'liq texnologiya platformasi orqali KO'B sub'ektlari uchun arzon va oddiy kredit mahsulotlari taqdim etiladi. Biz buni allaqachon 100 million rublgacha bo'lgan summaga to'liq onlayn formatda berilishi mumkin bo'lgan bank kafolatlari bozori misolida ko'rishimiz mumkin. Bu shaxsiy hisob orqali yoki API (Application Programming Interface) orqali integratsiya formatida moliyaviy tashkilotlar bilan birgalikda ishlaydigan raqamli platformalar orqali aniq amalga oshiriladi. Shu bilan birga, yaqin kelajakda biz ma'lum bir tadbirkorning o'ziga xos biznes ehtiyojlariga moslashtirilgan takliflar, xususan, qarz mablag'lariga tez va oson kirishni ta'minlash haqida gaplashamiz. Vaqt o'tishi bilan platforma echimlarini amalga oshirish natijasi kichik va o'rta biznesning tom ma'noda "ikki marta bosish" formatida arzon moliyalashtirishga ega bo'lishini kutish kerak. Buning uchun faqat bitta identifikator etarli bo'lishi mumkin - masalan, kompaniyaning INNsi.

Ayni paytda Rossiyada bunday xizmatni huquqiy va texnologik nuanslar nuqtai nazaridan amalga oshirish hali ham qiyin, ammo bu barcha qiyinchiliklarni engib o'tish mumkin va bozor bu yo'nalishda harakat qilmoqda. Misol uchun, fintech sohasida ishlayotgan kompaniyalar endi bozorning bunday talablariga javob berishga harakat qilmoqda. KO'Kni moliyalashtirish uchun platforma yechimlarini ishlab chiqish bilan bir qatorda, biz bu yerda mijozni masofadan tekshirish va tekshirish, to'lov qobiliyatini tekshirish, risklarni baholash va qaror qabul qilish jarayonlarini avtomatlashtirish imkonini beruvchi texnologiyalar paydo bo'layotganini ko'rmoqdamiz. Bunday imkoniyatlarni rivojlantirishda sezilarli tezlashuvni tartibga soluvchining o'zi - Rossiya Banki beradi, u ko'plab xorijiy hamkasblaridan farqli o'laroq, bozor ishtirokchilarining tashabbuslarini qo'llab-quvvatlabgina qolmay, balki ochiq kirishni ta'minlaydigan turli xil moliyaviy platformalarni mustaqil ravishda ishga tushiradi.



Foydalanilgan adabiyotlar:

1. A.Basenko Simpl Finance “Как цифровизация ускоряет процесс кредитования малого бизнеса”, Banki.ru
2. B.Shlain, O.Kano “Kreditnyy konveyer”. Skoring (Glava 1. Kreditnyy konveyer kak texnologiya prodaj i obrabotki kreditnyx zayavok).
3. M.Kostыkova. Skoringovaya model kreditovaniya malogo biznesa i yee sovershenstvovaniye v Rossiyskoy Federatsii. Bankovskoye delo, 2014.