



AKTUAR MOLIYA VA BUXGALTERIYA HISOBI ILMIY JURNALI

Vol. 5 Issue 02 | pp. 225-229 | ISSN: 2181-1865

Available online <https://finance.tsue.uz/index.php/afa>

KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUBYEKTLARINI BOSHQARISHDA BANK KREDITLARINING STRATEGIK ROLI



Karimjonov Doniyorbek Ibrohimjon o'g'li

Andijan Institute of Mechanical Engineering, student

daniel.karimjonov@mail.ru

Annotatsiya. Ushbu maqolada kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarini boshqarish hamda bank kreditlarining strategik roli haqida fikr yuritiladi. Shuningdek, tijorat banklari tomonidan kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni kreditlashda yuzaga keladigan kamchiliklar va muammolar ularni bartaraf etishdagi tavsiya va takliflar borasida fikr yuritiladi.

Kalit so'zlar: bank ishi, mijoz, kichik biznes, tadbirkorlik, kichik firma, Jahon banki, bank krediti.

Annotation. This article discusses the management of small businesses and entrepreneurial entities, as well as the strategic role of bank loans. It also addresses the shortcomings and issues that arise in the process of lending to small businesses and private entrepreneurship by commercial banks, along with recommendations and suggestions for overcoming these challenges.

Keywords: banking, client, small business, entrepreneurship, small firm, World Bank, bank credit.

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы управления малым бизнесом и субъектами предпринимательства, а также стратегическая роль банковских кредитов. Также обсуждаются недостатки и проблемы, возникающие при кредитовании малого бизнеса и частного предпринимательства коммерческими банками, а также предложения и рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: банковское дело, клиент, малый бизнес, предпринимательство, малое предприятие, Всемирный банк, банковский кредит.

Kirish. Har qanday mamlakat iqtisodiyoti rivojlanishining darajasi ayni shu mamlakatda tadbirkorlik qay darajada taraqqiy etganligidan dalolat berib turadi. Sir emaski, iqtisodiyotning jadal sur'atlar bilan rivojlanishi uning tarkibidagi kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari ulushining ko'payib borishi bilan belgilanadi, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik ulushining kun sayin ko'payib borishi esa, o'z navbatida, mamlakatda yaratilgan ishbilarmonlik muhitiga ko'p jihatdan bog'liq bo'ladi. Bugungi kunda mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning mamlakat yalpi ichki mahsulotidagi ulushi 53,3 foizni tashkil etmoqda [1].

Adabiyotlar tahlili. Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarini boshqarish — bu resurslar, tashkilotlar va xodimlar bilan samarali ishlashni ta'minlash, moliyaviy, operativ va strategik jihatlarni muvaffaqiyatli boshqarishni anglatadi. Kichik bizneslar odatda

o'zining o'sish va rivojlanish yo'lida muayyan qiyinchiliklarga duch keladi, lekin ular yuqori moslashuvchanlik, tezkor qarorlar qabul qilish va ijodiy yondashuv kabi afzalliklarga ega [2].

Tadqiqot metodologiyasi. Kichik biznesni boshqarishda asosiy yo'nalishlar:

1. Biznes-reja va strategiya

Kichik biznesni muvaffaqiyatli boshqarish uchun aniq va rejalashtirilgan strategiya zarur. Biznes-reja tashkilotning maqsadlarini belgilaydi va ular qanday erishish bo'yicha yo'l-yo'riqlarni ko'rsatadi. Biznes-reja quyidagi asosiy bo'limlarni o'z ichiga olishi kerak:

Biznesning tavsifi: Firma faoliyatining asosiy yo'nalishlari.

Bozor tahlili: Raqobatchilarni o'rganish, maqsadli auditoriya va mijozlar ehtiyojlarini aniqlash.

Marketing strategiyasi: Reklama va sotishning qanday usullari qo'llanilishi kerakligi.

Moliyaviy reja: Daromad va xarajatlar prognozi, foyda olish uchun zarur bo'lgan mablag'lar.

2. Moliyaviy boshqaruv

Kichik biznesning moliyaviy holati uning uzoq muddatdagi muvaffaqiyatiga to'g'ridan-to'g'ri ta'sir qiladi. Moliyaviy boshqaruvning asosiy komponentlari:

Kassa oqimlarini boshqarish: Pul mablag'larining kelishi va chiqishi monitoringi.

Budjetlashtirish: Biznes xarajatlari va daromadlarini rejalashtirish.

Soliq va hisob-kitoblar: Soliq majburiyatlarini bajarish va moliyaviy hisobotlarni tayyorlash.

Qarzlilar va investitsiyalar: Qarzdorlikni boshqarish va yangi investitsiyalarni jalb qilish.

3. Xodimlarni boshqarish

Kichik bizneslarda xodimlar resurslarini samarali boshqarish juda muhim. Ularni motivatsiya qilish, rivojlantirish va ishlash sharoitlarini yaxshilash orqali kompaniyaning umumiy samaradorligini oshirish mumkin. Xodimlarni boshqarishning asosiy qadamlaridan ba'zilari:

Kadrlar tayyorlash: Xodimlarni rivojlantirish va ularni o'qitish.

Motivatsiya va mukofotlash: Yaxshi ish ko'rsatkichlariga asoslangan rag'batlantirish tizimlari.

Ish sharoitlari yaratish: Ish muhitini samarali va sog'lom qilish.

4. Marketing va sotuvlar

Kichik bizneslar uchun samarali marketing strategiyalari ishlab chiqish zarur. To'g'ri marketing taktikasi biznesni rivojlantirishda asosiy rol o'ynaydi. Marketingning asosiy tarkibiy qismlari:

Brend yaratish: Kichik biznesning o'ziga xos va taniladigan imijini shakllantirish.

Internet marketing: Onlayn platformalar, ijtimoiy tarmoqlar va veb-saytlar orqali marketing qilish.

Mahsulot yoki xizmatni targ'ib qilish: Mijozlar ehtiyojlariga mos mahsulot yoki xizmatlarni taqdim etish.

5. Raqobatbardoshlik va innovatsiya

Kichik bizneslar uchun raqobatbardoshlikni ta'minlash juda muhim. Bu, o'z navbatida, yangi innovatsiyalarni joriy etish, sifatli mahsulotlar yaratish va yangi bozorlarni izlashni talab qiladi [3].

Yangi texnologiyalarni qo'llash: Ishlab chiqarish jarayonlarini avtomatlashtirish va optimallashtirish.

Bozorni tahlil qilish: Bozorni o'rganish va yangi imkoniyatlarni aniqlash.

Xizmat yoki mahsulotni doimiy yangilash: Mijozlarga yangi takliflar va yaxshilangan xizmatlar taqdim etish.

6. Huquqiy va tartibga solish

Kichik biznes uchun qonuniy talablarni bajarish juda muhim. Soliq qonunlari, ishchi huquqlari, litsenziyalar va boshqa tartib-qoida normativlarini bajarish biznesni muvaffaqiyatli yuritishda zarur [4].

Litsenziyalar va sertifikatlar: Biznesni yuritish uchun kerakli hujjatlarni olish.

Mehnat qonunchiligi: Xodimlar huquqlarini himoya qilish.

Soliqlarni to'lash: Biznesning soliq majburiyatlarini bajarish.

7. Innovatsiyalar va o'sish

Kichik bizneslar tezda o'zgaruvchi bozor sharoitlariga moslashish uchun doimiy ravishda innovatsiyalar kiritishlari kerak. Yangi mahsulotlar va xizmatlar yaratish, yangi texnologiyalarni qo'llash, va yangi bozorlarni o'zlashtirish orqali o'sishni ta'minlash mumkin.

Kichik bizneslarni boshqarish qiyin bo'lishi mumkin, ammo to'g'ri strategiyalar va boshqaruv usullari orqali muvaffaqiyatga erishish mumkin. Muhimi, har bir biznesning o'ziga xos xususiyatlarini inobatga olish va unga moslashtirilgan qarorlar qabul qilishdir [5].

Kichik biznes va tadbirkorlik sub'ektlarini boshqarishda bank kreditlarining strategik roli juda muhimdir. Bank krediti, tadbirkorlar uchun faoliyatini kengaytirish, yangi imkoniyatlarni izlash va o'z biznesini rivojlantirishda asosiy moliyaviy manba bo'lib xizmat qiladi. Kichik bizneslar uchun kapitalni jalb qilishda banklar, ayniqsa, katta ahamiyatga ega, chunki ular tezkor va arzon moliyalashtirish imkoniyatlarini taklif etishadi.

Tahlil va natijalar. Bank kreditlarining kichik biznes va tadbirkorlik sub'ektlarini boshqarishda quyidagi strategik roli mavjud:

1. Biznesni boshlash va kengaytirish uchun zarur kapital

Bank krediti kichik bizneslarni boshlash yoki mavjud biznesni kengaytirish uchun zarur bo'lgan dastlabki kapitalni ta'minlaydi. Ko'plab tadbirkorlar o'z faoliyatini boshlashda yoki yangi loyihalarni amalga oshirishda to'g'ridan-to'g'ri o'z mablag'lariga tayanadilar, lekin bu har doim mumkin bo'lmaydi. Bank krediti bu muammoni hal qilish uchun eng keng tarqalgan vosita hisoblanadi [6].

Biznes boshlash uchun kreditlar: Kichik biznesni tashkil etishda foydalanuvchilarga kapital taqdim etish.

Kengaytirish uchun kreditlar: Yangi tarmoqlarni ishga tushirish, xizmat ko'rsatish yoki mahsulotlarni kengaytirish uchun mablag'lar.

2. Ishlab chiqarish va xizmatlar uchun resurslarni moliyalashtirish

Bank kreditlari biznesni faoliyatini davom ettirish uchun zarur bo'lgan resurslarni moliyalashtirishda yordam beradi. Masalan, yangi uskuna sotib olish, inventarlarni to'ldirish, xom ashyo xarid qilish yoki xodimlarga maosh to'lash kabi operatsion xarajatlar uchun mablag' kerak bo'lishi mumkin. Bank krediti bu xarajatlarni qoplashga yordam beradi va biznesni ishni to'xtatmasdan olib borishga imkon beradi [7].

Akkreditivlar va qisqa muddatli kreditlar: Inventar va xom ashyo xaridlari uchun.

Uskunalar va texnologiyalar sotib olish uchun: Yangi ishlab chiqarish jarayonlarini yaratish uchun.

3. Likvidlikni saqlash va qiyinchiliklarni engish

Bank krediti biznesga vaqtincha pul muammolarini hal qilishda yordam beradi, masalan, vaqtinchalik likvidlik muammolarini bartaraf etish. Ba'zan bizneslar bir vaqtning o'zida xarajatlarni va daromadlarni to'lashda qiyinchiliklarga duch kelishi mumkin. Bank krediti qisqa muddatli likvidlikni saqlab qolish imkoniyatini yaratadi, bu esa biznesni barqaror ravishda ishlashga yordam beradi.

Qisqa muddatli qarzlar: Likvidlikni oshirish va qisqa muddatli xarajatlarni qoplash uchun.

Reestrlashtirish va qarzlarni qayta moliyalashtirish: Banklar yordamida mavjud qarzlar qayta tuzilishi mumkin.

4. Strategik o'sish va diversifikatsiya

Bank krediti biznesga o'z faoliyatini kengaytirish yoki yangi bozorlarni zabt etish imkonini beradi. Bu, ayniqsa, yangi mahsulotlar yoki xizmatlar yaratishda yoki yangi bozorlarni izlashda muhimdir. Bank kreditlari yordamida tadbirkorlar o'z bizneslarini diversifikatsiya qilishlari mumkin, bu esa risklarni kamaytirishga yordam beradi va uzoq muddatda kompaniyaning barqarorligini ta'minlaydi [8].

Diversifikatsiya uchun kapital: Yangi mahsulotlar yoki bozorlarni rivojlantirish uchun.

Raqobatchilarga qarshi kurashish: Innovatsion mahsulotlar va xizmatlar uchun zarur investitsiyalar.

5. Investitsiyalarni jalb qilish va iqtisodiy barqarorlik

Bank krediti kichik bizneslarni moliyaviy jihatdan barqaror qilishda yordam beradi. Bu, o'z navbatida, biznesning o'zgaruvchan iqtisodiy sharoitlarga moslashishiga va o'z pozitsiyasini mustahkamlashiga yordam beradi. Banklar, asosan, tadbirkorlik sub'ektlarining moliyaviy holatini tahlil qilib, ularga eng maqbul shartlarda kredit taqdim etishadi [9].

Bank kreditlari va investitsiyalar: Biznesning moliyaviy holatini mustahkamlash va o'sish istiqbollari.

Barqaror kapital strukturalari: Kichik biznes uchun uzoq muddatli iqtisodiy barqarorlikni ta'minlash.

6. Tadbirkorlar uchun risklarni kamaytirish

Bank kreditlari kichik bizneslar uchun moliyaviy risklarni kamaytirish vositasi sifatida xizmat qiladi. Masalan, yangi uskunalar sotib olish yoki yangi bozorni zabt etish kabi yuqori riskli loyihalarni amalga oshirishda kreditlar yordam beradi. Kredit olish orqali tadbirkorlar o'z kapitalining bir qismini saqlab qolib, biznesning o'sishini moliyalashtirishlari mumkin.

Risklarni diversifikatsiya qilish: Yangi loyihalarni amalga oshirishda mablag'larning bir qismini kredit orqali jalb qilish.

Kengaytirish va rivojlanish uchun qo'shimcha resurslar: Yangi bozorlar va mahsulotlar uchun yangi risklarni qoplash.

7. Innovatsiyalar va yangi texnologiyalarni joriy etish

Bank krediti, ayniqsa, texnologik o'zgarishlarni amalga oshirish va yangilanishlarni joriy etishda yordam beradi. Kichik bizneslar yangi texnologiyalarni o'z faoliyatiga joriy etish orqali raqobatbardoshligini oshirishi mumkin. Bu, o'z navbatida, kompaniyaning samaradorligini oshiradi va uning bozorga ta'sirini kuchaytiradi.

Texnologik yangilanishlar uchun kreditlar: Ishlab chiqarish jarayonlarini optimallashtirish uchun.

Innovatsion loyihalarni moliyalashtirish: Yangi mahsulot va xizmatlar ishlab chiqish uchun zarur mablag'lar.

Xulosa va takliflar. Kichik bizneslar uchun bank kreditlari strategik rolda faoliyat ko'rsatadi, chunki ular o'z bizneslarini boshlash, rivojlantirish, kengaytirish va turli iqtisodiy sharoitlarga moslashish uchun zarur bo'lgan moliyaviy resurslarni ta'minlaydi. Banklar tomonidan taqdim etilgan kreditlar biznesning barqarorligini ta'minlashga, likvidlikni saqlashga, yangi imkoniyatlarga investitsiya qilishga va bozorni diversifikatsiya qilishga yordam beradi. Shuningdek, ular iqtisodiy risklarni kamaytirish va innovatsiyalarni joriy etishda muhim ahamiyatga ega.

Adabiyotlar

1. O'zbekiston Respublikasining "Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to'g'risida"gi Qonuni. – T.: "O'zbekiston", 2000 y. 15 iyun. 51 modda. <http://lex.uz/docs/31846> 8-modda.
2. Alimardonov I.M. "Kichik biznes subyektlarini kreditlashning uslubiy va amaliy asoslarini takomillashtirish" Dok. diss. avtoref. Toshkent 2018 y. 18-bet.
3. Rustamov M. ECONOMETRIC ANALYSIS OF MACROECONOMIC INDICATORS AND SMALL BUSINESS LOANS //International Finance and Accounting. – 2022. – T. 2022. – №. 1. – S. 5.
4. Togayev S., Ergashev J. PECULIARITIES OF ORGANIZATIONAL STRATEGY FORMATION //Educational Research in Universal Sciences. – 2023. – T. 2. – №. 1. – S. 459-464.
5. Bekmurodov A. A. IMPROVING THE INTRODUCTION OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN COMMERCIAL BANKS //Galaxy International Interdisciplinary Research Journal. – 2021. – T. 9. – №. 10. – S. 355-357.
6. Karimova A. Sovershenstvovaniye bankovskogo kreditovaniya innovatsionnogo razvitiya predpriyatiy sferы turizma //Ekonomika i obrazovaniye. – 2021. – №. 4. – S. 59-65.
7. Bekmurodov A. THE IMPACT OF TRANSFORMATION PROCESSES ON THE ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS //Archive of Conferences. – 2021. – S. 52-54.
8. Malikova D. METHODOLOGY FOR EFFECTIVE ASSESSMENT OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF BANKS //Innovative Society: Problems, Analysis and Development Prospects. – 2023. – S. 96-98.
9. Ziyadullayevich X. H. Analysis of Financial Stability of Commercial Banks and Influenced Factors //Miasto Przyszłości. – 2022. – T. 29. – S. 239-241

Copyright: © 2025 by the authors. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-4.0 International License (CC - BY 4.0)

