



WAYS TO IMPROVE CREDIT RISK MANAGEMENT IN COMMERCIAL BANKS

Razzakov Talatjon Nigmatovich

Head of Operational Risk division of Risk Department of JSC Asakabank, Tashkent, Uzbekistan

ТИЖОРАТ БАНКЛАРИДА КРЕДИТ РИСКЛАРИНИ БОШҚАРИШНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ ЙЎЛЛАРИ

Раззаков Талъатжон Нигматовчи

“Асакабанк” АЖ Таваккалчилик департаменти операцион таваккалчилик бўлими бошлиғи,
Тошкент, Ўзбекистон

ҚИСҚАЧА МАЗМУНИ

Мақоланинг асосий ғояси – тижорат банклари томонидан ўз мижозлари, жисмоний шахслар ва тадбиркорлик субъектларига ажратиладиган кредит/қарз рискларини тан олиш, уларни пасайтириш, олдини олиш ва бошқаришни такомиллаштиришдан иборат. Банклар олдида турган риск турлари жуда кўп ва улардан энг кўп учрайдигани бу кредит рискдир. Тижорат банклари мижозларининг молиявий аҳволини, жамиятда тутган ўрнини таҳлил қилиб ўрганади, лекин барибир қутилган ва қутилмаганда мижозларининг молиявий аҳволи қийинлашади, ҳаттоки оғирлашади. Мақолада банкнинг мижозлари молиявий аҳволини прогнозлаш, скоринг қилиш ва улар билан яқиндан ишлар олиб бориш, кредитларини қайтариш йўллари излаб топишдан иборат. Шу йўллардан бири бу ўз мижозларини кредит беришдан аввал тадбиркорлик асослари ва амалиётда уни қўллаш усулларини ўргатишдир.

КАЛИТ СЎЗЛАР: Банк тизими, тижорат банклари, тадбиркорликни ривожлантириш, бизнес, жисмоний шахс ажратиладиган кредитлар, кредитлар, лизинг, молиялаштириш, консалтинг, таълим, банкларнинг жамият олдида ижтимоий жавобгарлиги.

КИРИШ

Охирги ўн йилдан ортиқ вақт давомида жаҳон ҳамжамияти тарихида Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозини бошидан кечирган бўлса, Ковид-19 Пандемияси билан боғлиқ инқирозлар ҳали ҳам давом этмоқда ва кўпгина давлатларда унинг таъсирини ханузгача бошидан кечирмоқда. Макроиқтисодий танглик ва инсонларнинг молиявий қийинчиларга олиб келиши бўйича ҳаммамиз гувоҳ бўлиб турибмиз. Аҳоли даромади кам бўлган давлатларда айниқса, уларнинг яшаш шароити янада заифлашди, ишсизлик сони ортди, инсонлар даромадсиз қолишди ва кейинги ҳаётлари қандай бўлиши ҳали номаълум. Янги бизнес турлари пайди бўлди, баъзи бизнес турлари ҳаттоки умуман керак бўлмай қолди ва шу бизнес билан шуғулланган кишиларнинг аҳволи сезиларли даражада ёмонлашди. Баъзи инсонлар шу инқироз даврида ўз даромадларини орттирган бўлсалар, баъзилари банкротлик қобилиятсизликка юз тутишди. Тижорат банкларининг бир гапи бор, “мижозинг сен бой”. Агар мижоз



кўп амалиёт ўтказса, банклар шунча даромад олишади. Пандемия даврида банклар онлайн хизматларни кўпайтиришган бўлишса, аксинча аксарият активлари рискка тортилди, жумладан ажратилган кредитлар. Ҳар хил давлатларда Регуляторлар тижорат банкларига мижозлари учун кредит каникулларини беришди, ажратган кредитлари муаммога айланмаслиги учун муддат берилди. Лекин, баъзи мижозлар қарздорликни қайтаришни янада узайтиришни сўрашган бўлса, баъзилари ҳаттоки маблағи бўлса ҳам қайтармай қўйиш ҳолатлари ҳам бўлди. Тадбиркорлар ва жисмоний шахсларга кредит ажратишдан аввал ўтказиладиган скоринг тизими, микро, кичик ва ўрта бизнес ҳамда хусуий тадбиркорлик йирик корхоналарга қараганда заифроқ, уларнинг бизнес юритишда молиявий билимлари чекланганлиги, корхоналарнинг молиявий ресурслари етишмаслиги, кадрлар сони ва солиқ ҳамда солиққа оид маслаҳатларга бўлган эҳтиёж борлигини кўришимиз мумкин.

Кўплаб ўзбекистонлик олимларнинг мақолаларини ўрганганда асосий эътибор хорижий амалиётга асосланган ҳуқуқий базани янгилашга, тадбиркорликни давлат томонидан рағбатлантиришга, республиканинг айрим туманлари ва чекка шаҳарларидаги банкларнинг кредит ажратишга лаёқатлилигига, банкда ҳисобаврақларни очишдаги муаммоларга, бизнесни рўйхатдан ўтказишга, тадбиркорларнинг кредит таъминоти гаровлари етишмасликларига эътибор қаратилган.

Тижорат банклари муаммоли кредитлари улуши ортиб бориши тенденцияси ортиб бормоқда. Бу борада регулятор томонидан банкларнинг NPL¹ - 90 кун ва ундан ортиқ кунлар давомида ишламайдиган кредитларининг улуши ортиб бориши кўрсаткичини жиловлашларига ва назоратга олишлари лозимлиги тўғрисида огоҳлантирмоқда.

Назарий билимлардан ташқари, амалда тижорат банклари "уйдан-уйга" кредит ажратишган, тадбиркорликни ривожлантириш, қашшоқликни камайтириш ва аҳоли турмуш тарзини сифатини яхшилашга қаратилган лойиҳалар молиялаштирилган. Бир томондан, аҳолининг тижорат банклари кредитларига бўлган эҳтиёжи қондирилса, бошқа томондан эса, кредит меъзонларига асосан ажратиладиган кредитлар rischi юқори бўлиб, муаммоли кредитлар тоифасига тўғри келмоқда. Гарчи мавжуд корхоналар ўнлаб йиллар давомида ишлаб фаолият юритиб келишган бўлсада, ўсиш суратлари суст ва банклардан олинган қарзларни улар қайтара олмасликлари, қарз ботқоғига олиб бориши мумкинлиги эҳтимоли борлигини тўғри тушунишлари лозим.

Кўпгина давлатлар каби Ўзбекистонда ҳам аёллар тадбиркорлиги қобилятларига ишонч билдиришмайди, уларнинг ишбилармонлик тенденцияси ошишига жиддий аҳамият берилмайди ва гендер тўсиқлик сабаб уларни катта бизнесга кириб борадиган кам сонли аёлларга айлантиради.

Микро, кичик ва ўрта бизнес субъектлари тижорат банклари томонидан асосан қиса муддатли молиялаштириш ёки кредитлаш амалиётлари кенг қўлланилади, банклар ўз таҳлилларидан венчур ва бошланғич бизнесни молиялаштириш юқори рискли амалиёт деб билишади. Мамлакат миқёсида хориж тажрибасига нисбатан банк бўлмаган молиявий институтларнинг бизнес учун бериладиган молиялаштириш ва кредитлаш фоиз ставкалари анча юқори бўлганлиги сабаб уларнинг молиявий воситаларидан аксарият фойдаланишмайди.

Ҳамюртларимиз бошқа давлатларда ишлаб келиб, ўз бизнесини очиш ниятида бўлганлари эса, ўрганган кўрган бизнес йўналишларни мамлакатда давом эттириш ёки қўллашларида сармоя етсада, билим ва маблағ етмаслиги, бизнесни бошлашда иккиланишлар туфайли банк ва солиқ мутахассисларига мурожаат қилишади.

¹ <https://www.investopedia.com/terms/n/nonperformingloan.asp> Non-Performing Loans – муддати ўтган кредитлар қарз олувчининг белгиланган муддатда режалаштирилган тўловларни амалга оширмаганлиги сабабли қарзни тўлаб бўлмайдиган қарз. Номалум мақомдаги аниқ элементлари маълум кредит шартларига қараб ўзгариши мумкин бўлсада, "тўловсиз" одатда асосий қарз ёки фоизи бўйича нол тўлов сифатида белгиланади. Белгиланган муддат соҳага ва кредит турига қараб ҳам ўзгариб туради. Бу муддат 90 кун ёки 180 кунни ўз ичига олади.



Банклар ўз навбатида рискларини хеджерлаш, уларни камайтиришни инobatга олишади, Марков занжири² эффектини яъни бир-бири билан боғлиқ бўлган рисклар келиб чиқишини олиш натижасида рискли лойиҳаларни молиялаштирамаслик тўғри йўл эканлигини билишади.

Тижорат банклари мижозни кредит лаёқатини ўтган даврдаги фаолияти амалларига NPV, IRR ва PP кўрсаткичлари таҳлили билан башорат қилишади³. Кейинчалик қандай ходиса ва йўл тутилишни олдиндан башорат қилиб бўлмаслигини инobatга олиб, Ковид-19 Пандемияси ҳам, биз қуйидаги таклифимиз берамиз, биринчидан, корпоратив бошқарув ахлоқи орқали корпоратив банк фаолиятида нафақат акциядорлар манфаатлари, балки ходимлар, истеъмолчилар ва умуман жамияти манфаатларига хизмат қилишида жамият олдидаги ижтимоий жавобгарликни⁴ тарғиб қилиш мақсадга мувофиқ. Иқтисодиёти ривожланган давлатлар банклари жумладан, АКШнинг энг йирик ва капиталлашган банкларида шу каби ижтимоий жавобгарликни кўриш мумкин. Иккинчидан, банк мижозлари янги бизнесни бошлашларида банклар томонидан бизнесга оид маслаҳатлар ва кўрсатмалар беришлари, тижорат банкларининг кредит рискларини камайтиришда алоҳида бизнесни ривожлантириш фондларини ташкил этишлари нур устига аъло нур бўлади.

УСУЛЛАР

Банкнинг мижози бой – банк бой, тижорат банклари ё ўз ходимларини бизнес ва тадбиркорликни юритишда ўқиш ташкил этиш ёки тайёр аутсорсинг хизматидан фойдаланиб мижозларни ўқитиши лозим бўлади.

Банклар Директорлар Кенгашига банк сектори ва тадбиркорлардан мустақил кузатувчиларни танлаши, тадбиркорлик ва бизнесни ривожлантириш банклар олдидаги Асосий масъулият эканлигини тарғиб этиши лозим бўлади.

Давлат томонидан тадбиркорликни ривожлантириш фондидан ажратиладиган кредитлар имтиёзли, узоқ муддатли, венчур ва бошланғич бизнес учун кредитлар, банк кредит портфелидаги муаммоли активлар тоифасига киритмаслик ва уларни давлат томонидан қоплаб берилиши мақсадга мувофиқдир, агар қопланмас экан банклар rischi ортса улар кредит ажратишни тўхтатишади.

Давлат статистикаси банкрот ва дефолт ҳолатидаги корхоналар рўйхатини юритиши лозим. Чунки, бугунги кунда бизнес ва тадбиркорлар оламида банк активларини муаммоли активларга айлантирган шахслар рўйхати юритилиш мақсадга мувофиқ. Коллекторлик фаолиятига рухсат берилиши керак.

Банкларга рақобатдош молиявий институтларни кўпайтириш, бугунги кунда молиявий хизматлар кўрсатиш нобанк институтлар сони чегараланган, Регулятор томонидан уларга имкон берилиши лозим.

Ўқитилган, бизнес юритиш сирларини ўрганган шахсларни кластер ва сегментларга бўлиш, банклар ҳали ҳам жойларда тадбиркорликни рағбатлаштирамоқда, аммо бу етарли эмас. Шу билан бирга, аҳоли даромадли соҳаларга, шу жумладан, банк депозитлари орқали ўз даромадларини қандай кўпайтиришни, улар ва уларнинг оилалари ўз бизнесларини бошлашлари, ўзлари биладиган машғулотлар билан шуғулланишлари, давлат ва корпоратив қимматли қоғозлардан ва валюта савдосидан қандай даромад олишларини ўргатиш орқали молиявий саводхонликка эришиш мумкин.

- жамият олдида ижтимоий бурч сифатида банклар ҳам ўз маблағлари ҳисобидан бизнес соҳасини учун мутахассисларни тайёрлашлари мақсадга мувофиқ. Тижорат банклари мутахассисларини бизнес ва тадбиркорлик

² <https://nut-code-monkey.blogspot.com/2016/04/markov-chain.html>

³ <https://finzz.ru/6-metodov-ocenki-effektivnosti-investicij-v-excel-raschet-na-primere-npv-pp-dpp-irr-arr-pi.html>

⁴ <https://gandhi.gov.in/social-responsibility.html>



юритишда қайта тайёрлаш ва улар миждозларига ва миждози бўлмаганларга бизнес ва тадбиркорликни юритишда кенг лойиҳалар тарғиб этиш;

- билим ва ҳаётий тажриба ва олинган таълимдан келиб-чиқиб, ота-онасининг ҳаётий фаолияти ёки иш тажрибасини давом эттиришга ундаш, бизнес ёки тадбиркорликни баҳолаш, бошқариш ва бошқаришга мойил бўлганларни аниқлаш ва танлаш;

- билим олишга ҳунар ва касбни ўрганишга ва уни янада такомиллаштиришда мотивация бериш;

- бизнес ёки тадбиркорликни бошқариш асосларини такомиллаштириш, молиявий бошқарув тизимини, рискларни баҳолаш ва уларни бошқариш, корхона баланси ва бухгалтериясини, миллий ва хоржий ковенантлари билан ишлашни ўргатиш;

- банк миждозларини бизнес юритишда уларнинг ота-оналарининг ўз фаолиятини давом эттириш, оилавий бизнесни кейинги авлодга бериш, ўтказиш усуллари, бериш вақти, давом эттир қанчалик осон кечиши ҳақида тасаввур ўйғотиш, бўлажак тадбиркорларга аввало ўз меҳнати учун ҳақ тўлашлари, маслаҳат ва кўрсатмалар беришлари, устозлик қилишлари, B2B-ни муваффақиятли олиб боришлари, бизнес юритишда келишув ва музокаралар олиб бориш сирлари ва уларни амалиётда қўллаш;

- тайёр тадбиркорлик ва бизнес субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш, манфаатдор шахслари билан мулоқотлар ўрнатиш ва ҳисоботдорлик, бизнес ва тадбиркорлик соҳасида бозор конъюктурасини ўрганиш тадқиқот олиб бориш;

- бозорларни таҳлил қилиш турлари, улар асосида бизнес-режа тузишни ўргатиш, ўзлари бизнес-режа ёзишлари қанчалик муҳимлигини ва тўғри эканлиги ҳақида тушунча бериш;

- бизнес ва тадбиркорлик учун Исм (бизнес номи) яратиш ва танлашнинг аҳамияти, тадбиркорлик ва бизнес ҳаёти тушунчаси, йўқотишларни баратаф этиш ёки бизнесдаги барқарорликка эришиш тамойиллари "win-win"⁵ ва brend яратиш;

- солиқ ва солиққа масалалари, бюджет даромадлари, имтиёзлар ва преференциялар, субсидиялар ва грантлар каби имтиёзларни амалда қўллаш усуллари;

- ўз маблағлари ва банк кредитлари ҳисобидан танланган бизнесни молиялаштиришда айланма маблағлар ва асосий воситаларни харид қилиш, аккредитивлар, лизинг, лойиҳаларни молиялаштириш, қимматли қоғозлар, шериклик, кластер, сегмент ва бирлашмаларга қўшилиш каби молиялаштириш усуллари бўйича батафсил билим улашиш;

- муаммоли вақтларда ечим топиш, стресс ҳолати юзага келишини олдини олиш, ўзига ишонч каби ҳиссий туйғуларни бериш;

- рақобат ва рақиблар, шериклик ва ишонч асосида яратилган бизнесни тарғиб қилиш;

Улар экспорт салоҳиятини кенгайтириш йўллари, банклар орқали валюта операцияларини кенгайтиришни ўрганадилар. Унда оилавий бизнесни бошлаш, бизнесни келажак авлодга бериш ва етказиш, тадбиркорлик асослари ва амалий тушунчаларни ўргатиш ёки бизнесни тугатиш каби муҳим жараёнларга эътибор қаратилади. Банклар томонидан танланган ва маъқулланган номзодларни ишбилармонларга лойиҳа ташаббускори

⁵ <https://marketbusinessnews.com/financial-glossary/win-win-definition-meaning/> - Ғалаба қозониш – бу вазият, ўйин, музокаралар ёки сценарий, унда барча томонлар у ёки бу тарзда фойда кўради-ютқазганлар бўлмайди. Можароли вазиятлар, иштирокчилар ечим топишга ҳаракат қилсалар, ҳамма ғалаба қозониш стратегияси, барча иштирокчилар ғолиб чиқади.



сифатида тадбиркорлик фаолияти асосларидан тортиб, бизнесни босқичма-босқич, улар даромад (фойда)га етгунга қадар ва эҳтимол катта бизнес тоифасига киргунигача ёрдам беришади.

НАТИЖАЛАР

Биз танлаган мақолада, тижорат банклари томонидан мижозларни ўрганишда кредит скоринги, мажбуриятларни бажармасликдан кўрилган йўқотишлар (Loss Given Default)⁶, эҳтимолий дефолт (Probability Default)⁷, дефолт таъсири (Exposure at Default)⁸ каби ковенантни минимал йўқотишлар орқали кредитлаш ёки молиялаштиришга эътибор қаратилади. Келажакда ковенант ёки мижозларнинг молиявий қийинчиликлари туфайли банкка етказиладиган зарарларни ҳисоблаш усуллари орқали ҳисобланади. Агар, тадбиркорлар ёки бизнес эгаси ва ходимларини янада билимини ошириш орқали уларга тўғри йўлни кўрсатиб рискларни камайтириш эса, анча банклар rischi камаяди ва банклар ўз мижозларига ҳар томонлама бир фикрлилар пайдо бўлади, тадбиркорлик ҳар томонлама моддий ва маънавий рағбатлантирилади. Банклар нафақат банк бизнеси балки, мавжуд бизнес тизимининг бошқа соҳаларига ҳам кириб борадиган мутахассисларга эга бўлишади.

МУҲОКАМА

Мақоламизда келтирилган фикрлардан тижорат банклари учун корпоратив бошқарув тизимини тўғри йўлга қўйиш, банкнинг Директор Кенгаши, акциядорлари ва манфаатдор томонлари жамият олдида жавобгарликлари тушунчасини етказиш. Рискларни бошқариш кўплаб корпоратив стратегияларнинг асосидир. Йиллар давомида йиғилган обрў-эътибор, коррупция можаролари ёки экология офатлар каби ҳодисаларда бир неча соат ичида йўқ бўлиш мумкин. "Тўғри хатти-ҳаракатлар"нинг корпоратив маданиятни яратиш орқали рискларни камайтириш мумкин. Бундай ҳаракатлар натижасида банклар ўз обрўсини, мижозларини янада кўпайтиришади ҳамда рискларини ҳимоя қилишади.

АДАБИЁТЛАР

1. *Ўзбекистон Республикаси Марказий банки бошқарувининг "тижорат банкларида корпоратив бошқарув тўғрисида" ги низоми (Ўзбекистон Республикаси Адлия вазирлиги томонидан 5 июл 2000 йил 943-сон билан рўйхатга олинган)*
2. *Арипов, О. А. Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни замонавий ривожлантириши / О. А. Арипов.*
3. *Усманова, Н. Ю. Ўзбекистон Республикасида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириши / Н. Ю. Усманова, А. Ф. Иргашев.*
4. *Fink, T. A. Small and medium-sized businesses: foreign development experience / T. A. Fink.*
5. *Камолов, А. А. Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик / А. А. Камолов, В. А. Холмирзаев. - Матн: тўғридан-тўғри, электрон // Иқтисодиёт ва Менежмент муаммолари. - 2016. - Но. 5 (7). - С. 182-184.*

⁶ <https://www.investopedia.com/terms/l/lossgivendefault.asp> Дефолт ҳолатида келтирилган зарар (LGD) бу қарз олувчи қарзни тўлашдан бош тортиганда, банк ёки бошқа молия институти йўқотадиган пул миқдори. Молиявий институтнинг умумий LGD жами йўқотишлар ва рисклардан фойдаланган ҳолда барча қарзлар кўриб чиқилгандан кейин ҳисобланади.

⁷ <https://www.investopedia.com/terms/d/defaultprobability.asp> Дефолт ҳолати эҳтимоллиги – бу қарз олувчи белгиланган муддатда, одатда бир йил давомида, режалаштирилган тўловларни амалга ошира олмаслиги эҳтимоли. У турли хил рискларни бошқариш ёки кредит таҳлилининг сценарийларни қўлланилиши мумкин. Дефолт эҳтимоли (PD) деб ҳам аталади, бу нафақат қарз олувчининг хусусиятларига, балки иқтисодий муҳитга ҳам боғлиқ.

⁸ https://www.investopedia.com/terms/e/exposure_at_default.asp Дефолт ҳолатида рентабеллик (EAD) бу кредит олувчининг дефолти ҳолатида банкнинг умумий қиймати. Молиявий ташкилотлар рейтингга асосланган (IRB) ёндашувдан фойдаланиб, ўз рискини ҳисоблайдилар. Банклар одатда EAD тизимин баҳолаш учун рискларни бошқаришнинг ички стандарт модлидир. Банк фаолиятидан ташқари, EAD бу кўрсаткични кредитга таъсир қилувчи омил деб номланади.



6. Кудратов, З. Г. Айрим ривожланган мамлакатларда кичик ва ўрта бизнесни қўллаб-қувватлаш тажрибаси / З. Г. Кудратов, Б. В. Тошбоев, Г. И. Бердиев. - Матн: тўғридан-тўғри, электрон // ёш олим. - 2015. - Но. 1 (81). - С. 242-245.
7. Норбутаев, Б. А. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик Ўзбекистон Республикасида иқтисодий ривожланишнинг алоҳида шакли сифатида / Б. А. Норбутаев. - Матн: тўғридан-тўғри, электрон // ёш олим. - 2017. - Но. 5 (139). - С. 213-215.
8. *Financial Management: Theory and Practice*. Prasanna Chandra, McGraw-Hill Education
9. Yitzhak Calderon Adizes —*Corporate Lifecycle Management* Ph.D Santa Barbara, CA
10. *Training of trainers (TOT) program*, Entrepreneurship Development Institute of India. <https://www.ediindia.org/#>
11. <http://www.economicdiscussion.net/business/social-responsibility/social-responsibility-ofbusiness/10141>
12. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
13. https://en.wikipedia.org/wiki/Self-made_man
14. https://www.msu.ru/projects/amv/doc/h6_1_6_1_r3_nom17_2.pdf
15. <https://www.canny-creative.com/creating-brand-guidelines/>