

хизматига бўлган талабини қондириш, уларга банк хизматларидан фойдаланиш учун барча зарур шартшароитларни яратиш, жумладан пандуслар, кар-соқовлар учун онлайн сурдотаржимон, автотранспорт воситаларига қулай тўхтаб туриш жойларини ва бошқа имкониятларни ташкил этиш;

- банк хизматлари сифатини ва уларнинг оммабоплик даражасини мустақил баҳолаш тизимини яратиш.

Хулоса ва таклифлар. Умуман олганда, тижорат банкларининг бирламчи вазифаси мижозларга сифатли хизмат кўрсатишдир. Бу ўз навбатида банкларининг рақобат бозорида мажбурият мустахкамлаши, мижозлар базасини оширишни банклар томонидан замонавий банк маҳсулот ва хизматлари, хусусан, он-лайн хизматлар кўрсатишни жорий қилиш ва ривожлантиришни талаб қилмоқда.

Ўзбекистон Республикасининг 2020-2025 йилларга мўлжалланган банк тизимини ислох қилиш стратегияси[2]да замонавий ахборот-коммуникация технологияларини кенг жорий этиш, тижорат банкларининг бизнес жараёнларини автоматлаштириш ва масофавий банк хизматлари турларини кенгайтириш учун зарур шарт-шароитлар яратиш мақсадида, тижорат банкларини корпоратив трансформация қилиш жараёнида замонавий ахборот-коммуникация технологияларини жорий этиш соҳасида асосий вазифалар белгилаб олинган:

- масофавий банк хизматлари, шу жумладан, контактсиз тўловлар сони ва қамровини кенгайтириш;

- автоматлаштирилган скоринг тизими, рақамли идентификациялаш ва кредит конвейерларидан кенг фойдаланиш;

- банк маълумотлари ва тизимларининг ахборот хавфсизлигини кучайтириш;

- банк соҳасидаги янги концепция ва технологияларни кенг жорий қилиш (финтех, рақамли банк).

Ушбу вазифаларни амалга оширишдан кўзланган мақсад, республикамизда рақамли иқтисодиётни ривожлантириш асносида аҳолининг молиявий ва ҳуқуқий саводхонлигини ошириш, мамлакатимизнинг ҳалқаро майдондаги интеграциясини жадаллаштиришдан иборатдир.

Аҳолига хизмат кўрсатадиган банклар роли фаоллашувининг аҳамияти шундан иборатки, кам ҳаражатлар билан максимал самарага, мижозларнинг банк хизматлари кўрсатишга бўлган эҳтиёжларини тўлақонли қондириш, банк хизматлари доирасини зарур.

Маълумки, банклар тақдим этаётган хизмат турлари кундан кунга янгиланиб такомиллашиб бормоқда. Бу янги инновацион ғояларга асосланган банк маҳсулотлари яралиши мақсадида тинимсиз изланишлар олиб боришни ва юқори сифат даражасида мижозларга хизмат кўрсатишни тақозо этади.

Манба ва фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги фармони. *Халқ сўзи* газетаси, 2017 йил 8 февраль.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020-2025 йилларга мўлжалланган Ўзбекистон Республикасининг банк тизимини ислох қилиш Стратегияси тўғрисида ПФ-5992-сон Фармони 12.05.2020. <https://lex.uz/docs/4811025>
3. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномаси. 25.01.2020 й. <https://uza.uz/uz>
4. Марданов А., Мунасыпов Р. *Клиент-ориентированная стратегия управления в банковской деятельности. //Банки и технологии, №4, 2004 г.*
5. Майкл Портер. *Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. 5- издание. Издательство-Альпина Паблишер, 2016 г. 456 с*
6. Бекмуродова Г.А. *Тижорат банкининг мижозларга йўналтирилган стратегиясининг самарадорлиги. “Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар” илмий электрон журнали. № 3, май-июнь, 2017 йил*
7. Ўзбекистон Республикаси Марказий банки маълумоти
8. <https://review.uz/oz/post/iqtisodiy-tadqiqotlar-va-islohotlar-markazi-banklar-faollik-indeksini-ishlab-chiqdi>

БАНКЛАРДА КРЕДИТ РИСКЛАРНИ СКОРИНГ РЕЙТИНГ ТИЗИМИ ОРҚАЛИ БАҲОЛАШ

Тошпулатов Даврон Акрмович -
“Ўзбекистон ипотекани қайта молиялаштириш компанияси” АЖ Риск менежер, PhD

Аннотация. Мақолада тижорат банкларида кредит сўраб мурожаат қилган мижозларнинг ҳамда кафилик тақдим этаётган юридик шахслар, яқка тартибдаги тадбиркорлар ва жисмоний шахсларнинг кредитга лаёқатлилиги даражасини аниқлаш зарур учун бўладиган турли хил кўрсаткичлар келтирилган. Шу билан бирга мижозларнинг кредитга лаёқатлилигини аниқлаш бўйича илмий адабиётларда маҳаллий ва хорижий олимларнинг фикрлари таҳлил қилинган. Шунингдек юзага келиши мумкин бўлган кредит рискларини камайтириш бўйича илмий таклиф ва хулосалар берилган.

Таянч сўзлар; Скоринг, кредитга лаёқатлилиги, соф фойда, ялпи фойда, сотишдан соф тушум, кредитга лаёқатлилиги.

ОЦЕНКА КРЕДИТНЫХ РИСКОВ БАНКОВ С ПОМОЩЬЮ
РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ СКОРИНГ

*Тошпулатов Даврон Акромович -
АО «Компания по рефинансированию ипотеки Узбекистана»
Риск менеджер, PhD.*

Аннотация. В статье представлены различные показатели для определения уровня кредитоспособности клиентов, обращающихся за кредитами в коммерческих банках, а также юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и физических лиц, предоставляющих гарантии. При этом анализируются взгляды местных и зарубежных ученых в научной литературе на определение платежеспособности клиентов. Есть также научные предложения и выводы о том, как снизить потенциальные кредитные риски.

Ключевые слова: Скоринг, кредитоспособность, чистая прибыль, валовая прибыль, чистая выручка от продаж, кредитоспособность.

ASSESSMENT OF CREDIT RISKS IN BANKS THROUGH SCORING RATING SYSTEM

*Toshpulatov Davron Akromovich -
JSC "Mortgage Refinancing Company of Uzbekistan"
Risk manager*

Abstract. The article presents various indicators for determining the level of creditworthiness of customers applying for loans in commercial banks, as well as legal entities, individual entrepreneurs and individuals who provide guarantees. At the same time, the views of local and foreign scholars in the scientific literature on determining the creditworthiness of customers were analyzed. There are also scientific suggestions and conclusions on how to reduce potential credit risks.

Keywords: scoring, creditworthiness, net profit, gross profit, net sales revenue, creditworthiness.

Кириш. Ўзбекистон Республикасида банк секторини ислоҳ қилишнинг асосий йўналиши сифатида кредит портфели ва таваккалчиликларни бошқариш сифатини яхшилаш, кредитлаш ҳажмларининг мўътадил ўсишига амал қилиш мувозанатлашган макроиқтисодий сиёсат юритиш, молиявий таваккалчиликларни баҳолаш учун технологик ечимларни татбиқ этиш орқали банк тизимининг молиявий барқарорлигини таъминлаш ҳамда замонавий ахборот технологияларини жорий қилиш сифатида автоматлаштирилган скоринг тизими, рақамли идентификациялаш ва кредит конвейеридан кенг фойдаланиш [1] белгиланганлиги банкларда кредит рискинни олдини олишда скоринг тизими кўрсаткичларини ишлаб чиқиш лозим бўлади.

Банклар ва бошқа кредит ташкилотлари жисмоний шахсларга банклар ва бошқа кредит ташкилотлари томонидан потенциал қарз олувчини масофадан туриб идентификациялаш, маълумотлар ҳавфсиз алмашувини амалга ошириш ва скоринг модели асосида қарз олувчининг кредит қобилиятини баҳолашни таъминлаш шарти билан онлайн-кредитлар (микрoқарзлар) бериш ҳуқуқига эга [2] эканлиги ҳар бир тижорат банклари ўзларининг скоринг баҳолаш тизими орқали мижозларнинг кредитга лаёқатлилигини аниқлаш мумкин бўлади.

Банк таваккалчилигини бошқариш бўлинмасининг вазифаларидан бири сифатида банкнинг молиявий ҳолатини, ликвидлилигини стресс-тестдан ўтказиш ва мижозларни скоринг

таҳлил қилиш услубларини ишлаб чиқиш ва уларнинг қўлланилишини таъминлаш [3] белгиланганлиги банкларда скоринг рейтинг тизими орқали мижозларнинг кредитга лаёқатлилигини аниқлаш орқали кредит рискинни олдини олиш зарур бўлади.

Ҳозирги вақтда банклар фирибгарлик ҳолатларининг ва ёмон кредитлар сонининг кўпайиши ҳисобига рискларни таҳлил қилиш талабларини оширмақда. Кредит скоринги кредит тўлашдан бош тортиш рискинни камайтириш воситаси, шунингдек, кредит портфелининг мақбул тузилишини аниқлашга, таваккалчилик даражасига қараб кредитлар бўйича фоиз ставкаларини мослаштиришга ёрдам беради [4].

Кредит скоринги қарз олувчига ўз мажбуриятларини бажариш қобилиятига ва имкониятларига қараб баллар бериш тизими ҳисобланади. Баллар статистик модел ёки математик алгоритм ёрдамида мижозлар маълумотлари миқдорига қараб ҳисобланади. Бошқача айтганда, кредит ташкилоти мижоз ҳақидаги мавжуд маълумотларни ҳолис қарор қабул қилиш ва мижознинг кредитга лаёқатлилигини баҳолаш имконини берадиган миқдорий кўрсаткичларга айлантириши керак [5].

Ушбу ҳолатлар банкларда кредит рискларини олдини олиш ҳамда тезкор ҳолда мижозларнинг кредитга тўлов қобилиятини аниқлаш мақсадида назарий ва амалий аҳамияти юзасидан илмий изланишларни олиб боришни талаб этади.

Мавзуга оид адабиётлар таҳлили. Профессор Алешин В.А кредит скоринги бу - банкдаги кредит фаолиятини бошқаришнинг асосий вазифаларини сифатли ҳал қилиш имконини беради, масалан; қарз олувчини кредит беришини баҳолаш моделларини яратиш; қарз олувчи билан ишлашни максимал даражада автоматлаштириш; кредит сиёсатини бошқаришнинг мар-

казлаштирилган тизимини яратиш; онлайн мониторинг ва ҳисобот бериш тизимини яратиш; кредит портфели сифати ўзгариши динамикаси прогноз қилиш.

Қўллаш соҳасига қараб қуйидаги расмда кўрсатилган скоринг турларига ажратилади. Банк амалиётида энг кенг тарқалган скоринг тури - бу аризачининг скоринги ҳисобланади [6].

Скоринг тури	Таснифи
Аризачини скоринг қилиш (Application scoring)	Янги мижозларнинг кредитни тўламаслик эҳтимолини баҳолаш
Хулқ-атвор (Behavioral scoring)	қарз олувчиларнинг хулқ-атвори тўғрисидаги мавжуд маълумотлар асосида риск даражасини ҳисоблаш
Кечиктирилган қарзлар (Collection)	Кечиктириб тўловчиларга қачон ва қандай чоралар кўриш кераклигини аниқлаш
Фирибгарликка қарши курашиш (Fraud scoring)	Янги мижозларнинг фирибгар эмаслигини эҳтимолини баҳолаш
Жавоб скоринги (Response scoring)	Истимолчининг реакциясини(жавоб) баҳолаш унга таклиф қилинаётган йўналиш бўйича
Йўқотишлар скоринги (Attrition scoring)	маҳсулотни келажақда ишлатиш ёки бошқа маҳсулот етказиб берувчига ўтиш эҳтимолини баҳолаш

1-расм қлланилиш соҳасига қараб скорингнинг таснифланиши

Манба: TERRA ECONOMICUS 2012 Том 10 № 2 Часть 3

Е. В. Глинкина иқтисодиётда скоринг банк соҳасида энг кенг тарқалган. Скоринг мижознинг кредитлаш имкониятини кўриб чиқаётганда ушбу потенциал қарз олувчининг банкротлик эҳтимолини баҳолаш ҳисобланади. Скоринг - бу мижозлар базасини турли гуруҳларга ажратиш модели бўлиб, унда бу гуруҳларни ажратувчи хусусият номаълум, лекин қизиқш хусусияти билан боғлиқ бошқа омилларни ҳисобга олади [7].

Кредит скоринг усули биринчи марта 1940-йилларнинг бошларида америкалик иқтисодчи Д. Дуранд томонидан таклиф қилинган. Скоринг орқали истеъмол кредити учун қарз олувчиларни танлаш муаммосини ҳал қилган [8]

Банк амалиётида қарз олувчининг фаолиятининг молиявий бўлмаган томонларини таҳлилий (яъни расмий бўлмаган) баҳолашнинг аҳамияти ортиб бормоқда. Бундай ҳолда, қуйидаги хусусиятларни баҳолаш энг мақбулдир;

- қарз олувчи ҳақида умумий маълумот; фаолият муддати, пул оқими, ишбилармонлик обрўси, таъсисчиларнинг барқарорлиги, давлатнинг устав капиталидаги улуши ва бошқалар;

- қарз олувчининг фаолиятини баҳолаш; фаолиятни диверсификация қилиш, маҳсулотга, қарз олувчининг хизматларига талаб даражаси,

етказиб берувчилар билан муносабатлар, фаолият тури ва бошқалар;

- қарз олувчининг ушбу банкдаги, бошқа банклардаги кредит тарихи.

Шу билан бирга, ликвидлик, молиявий мустақиллик, товар айланмаси ва рентабеллик коэффициентлари Россия кредит скоринги амалиётида асосий молиявий кўрсаткичлар сифатида қаралади [9].

Юқоридагиларни инобатга олган ҳолда, скоринг рейтинг тизими Банкка кредит ажратишни сўраб мурожаат қилган ёки сўралаётган кредит бўйича кафиллик тақдим этаётган юридик шахслар, якка тартибдаги тадбиркорлар ва жисмоний шахсларнинг кредитга лаёқатлилиги даражасини аниқлашда фойдаланиладиган кўрсаткичлар ва коэффицентлар мажмуидир.

Тадқиқот методологияси. Мақолада, тижорат банкларда кредитга талабгор мижозларнинг тўлов қобилиятини скоринг тизими орқали баҳолашда Марказий банк томонидан белгиланган талабларга ва соҳанинг етакчи амалиётига мувофиқ келадиган умумий кредит рискларини олдини олиш учун мижозларнинг кредитга лаёқатлилигини, баҳолаш, таҳлил қилишда эътиборга олиниш лозим бўлган жихатларни тадқиқ этишда бўйича хорижий ва маҳаллий олимлар томонидан бажарилган илмий тадқи-

қот ишларининг илмий хулосалари ва муаллифларнинг амалий тажрибалари асосида мустақил ёндашувлар шакллантирилди. Шунингдек жадвал, аналитик таққослаш, мантиқий таҳлил, гуруҳлаш каби усуллардан ҳамда статистик маълумотлардан кенг фойдаланилган.

Таҳлил ва натижалар. Жисмоний шахс учунунинг ижтимоий мақоми, молиявий даромадлари, мавжуд мол-мулки (активлари) ва кредит тарихи каби омиллар, Якка тартибдаги тадбиркорлар учун кредит тарихи, тадбиркорлик фаолияти ва жисмоний шахс сифатида баҳоланадиган омиллар, Юридик шахслар учун эса баланс ва молиявий натижалар бўйича ҳисоботидан келиб чиқиб ҳисобланадиган миқдорий кўрсаткичлар ва субъект фаолияти, кредит тарихи ҳамда сўралаётган кредит хусусияти билан боғлиқ сифат кўрсаткичлари каби омиллар кредитга лаёқатлиликини баҳолашда муҳим аҳамиятга эга. Шу сабабли, скоринг рейтинг тизими ушбу омилларни ҳисобга олган бўлиб, кредит рискинни аниқлаш ва баҳолашнинг бирламчи воситаси бўлиб ҳисобланади. Ушбу омиллардаги кўрсаткичлар кредитга лаёқатлиликини баҳолашнинг базавий кўрсаткичлари ҳисобланиб, мижознинг кредитга лаёқатлилиги ва кредит интизомини ифодаловчи бошқа маълумотлардан ҳам фойдаланилади.

Скоринг рейтинг тизими бўйича кредит риск даражасини аниқлашда имкон берувчи омиллар гуруҳидан фойдаланиб, уларнинг ҳар бири бўйича алоҳида балл берилди. Гуруҳлар бўйича берилган баллар умумлаштирилиб, жами тўпланган балларга асосан мижоз яшил, сариқ ёки қизил ҳудуддан бирига тушади ва

кредит ажратиш ёки ажратмаслик бўйича хулоса қилинади.

Мижозни кредитга лаёқатлилигини баҳолаш учун маълумотларни тўлдириш мижозлар билан ишловчи менежерлар (Relationship managers) томонидан амалга оширилади. Бунда айрим маълумотлар инсон омили иштирокини чеклаш мақсадида автоматик тўлдирилиши мумкин. Шунингдек, агар кредит онлайн ажратилаётган бўлса, дастур албатта скоринг тизими элементларини ўз ичига олган бўлиши лозим

Скоринг тизими умумий характерда бўлиб, ҳар бир кредит маҳсулотни хусусиятидан келиб чиқиб, скоринг параметрлари алоҳида танлаб олиниши мумкин

Юридик шахсларни скоринг тизими орқали баҳолашда қуйидаги миқдорий коэффициентлардан фойдаланилади;

Фооллик кўрсаткичлари - иккита давр кўрсаткичларини ўзаро бир-бирига солиштириш орқали яъни мос даврлардаги кўрсаткичлар айирмаси олинади ва у биринчи санадаги кўрсаткичга бўлиш орқали аниқланади. Бу ўз ичига сотишдан тушган соф тушумларнинг ўсиши, активлар ўсиши, ялпи фойданинг ўсиши, операция фойданинг ўсиши васоф фойданинг ўсиши каби кўрсаткичларни олади.

Айланувчанлик кўрсаткичлари - жорий активлари ва жорий мажбуриятларини қанчалик тез айланишини ифодалайди. Операцион циклни айланиш даври, айланма маблағларнинг айланувчанлиги, дебитор қарздорлигининг айланувчанлиги, товар моддий захираларнинг айланувчанлиги ва кредитор қарздорлигининг айланувчанлиги каби кўрсаткичлардан фойдаланилади.

Операцион цикл айланиш даври	= $\frac{\text{Дебитор қарздорликнинг айланувчанлик даври}}{\text{Сотишдан соф тушум Соф айланма активлар}}$	+	$\frac{\text{Товар-моддий захираларнинг айланувчанлик даври}}{\text{Дебитор қарздорликлари айланувчанлиги}}$	-	$\frac{\text{Кредит қарздорлигининг айланувчанлик даври}}{\text{Сотишдан соф тушум Дебиторлик қарздорликлар}}$
Айланма активларнинг айланувчанлиги	= $\frac{\text{Махсулот таннархи}}{\text{Кредиторлик қарздорликлари}}$		Товар моддий-захиралар айланувчанлиги	=	$\frac{\text{Махсулот таннархи}}{\text{Товар моддий захиралар}}$

Фойдалилик кўрсаткичлари- хўжалик юритувчи субъект фаолиятини самарадорлигини баҳоловчи кўрсаткичлар бўлиб, активлар рентабеллиги, капитал рентабеллиги, ялпи фой-

да маржаси, операция фойда маржаси ва соф фойда маржаси каби коэффициентлардан фойдаланилади.

$$\text{Активлар рентабеллиги} = \frac{\text{Соф фойда}}{\text{Жами активлар}}$$

$$\text{Капитал рентабеллиги} = \frac{\text{Соф фойда}}{\text{Хусусий капитал}}$$

$$\text{Ялпи фойда маржаси} = \frac{\text{Ялпи фойда}}{\text{Сотишдан соф тушум}}$$

$$\text{Операцион фойда маржаси} = \frac{\text{Операцион фойда}}{\text{Сотишдан соф тушум}}$$

Ликвидлилик кўрсаткичлари - ҳўжалик юритувчи субъектнинг тўловга қобилиятлилигини ва қисқа муддатли мажбуриятларини жорий активлари орқали қанчалик қоплай олишини ифодаловчи кўрсаткичлар бўлиб ҳисобланади. Жорий ликвидлилик кўрсаткичи, жорий

мажбуриятлар улуши, лаҳзали ликвидлилик коэффициенти, пул маблағлари билан таъминланганлик ва айланма маблағлари билан таъминланганлилик каби коэффициентлар билан ифодаланади.

$$\text{Жорий ликвидлилик коэффициенти} = \frac{\text{Жорий активлар}}{\text{Жорий мажбуриятлар}}$$

$$\text{Жорий мажбуриятлар улуши} = \frac{\text{Жорий мажбуриятлар}}{\text{Жами мажбуриятлар}}$$

$$\text{Лаҳзали ликвидлилик коэффициенти} = \frac{\text{Жорий активлар} - \text{Товар моддий захиралар}}{\text{Жами мажбуриятлар}}$$

$$\text{Пул маблағлари билан таъминланганлилик} = \frac{\text{Пул маблағлари}}{\text{Жорий мажбуриятлар}}$$

$$\text{Айланма маблағлари билан таъминланганлилик} = \frac{\text{Жорий активлар} - \text{Жорий мажбуриятлар}}{\text{Сотишдан соф тушум}}$$

Қарз юки кўрсаткичлари - ҳўжалик юритувчи субъектнинг банк олдидаги мажбуриятларини қоплай олиш қобилиятини ўзида ифодалаб, қарз маблағларининг даромаддаги

улуши, қарз маблағларининг капиталдаги улуши, молиявий ричаг даражаси, кредит асосий қарзи ва фоиз тўловлари қопланиш қобилияти кўрсаткичларидан иборат.

$$\text{Қарз маблағларининг даромаддаги улуши} = \frac{\text{Қарз маблағлари}}{\text{Сотишдан соф тушум} + \text{Хусусий капитал} + \text{Жами активлар}}$$

$$\text{Қарз маблағларининг капиталдаги улуши} = \frac{\text{Қарз маблағлари}}{\text{Хусусий капитал}}$$

$$\text{Асосий қарз қопланиши (1 йиллик)} = \frac{\text{Операцион даромад}}{\text{Қарз маблағлари}}$$

$$\text{Фоиз тўловлари қопланиши (1 йиллик)} = \frac{\text{Фоизли харажатлар ва солиқ тўлангунга қадар фойда}}{\text{Кредит фоизи бўйича тўловлар}}$$

Юридик шахслар кредит скоринги сифат кўрсаткичларини баҳолашда бизнес rischi профили, тармоқ rischi профили ва молиявий восита (кредит лойиҳаси) мезонлари баҳоланади ва рисклилик даражасидан келиб чиққан ҳолда вазнли-баллар ҳисобланади. Тўпланган баллар қайси риск интервалида жойлашганлигига мувофиқ кесимша матрицадан юқорида ҳисобланган молиявий ва сифат кўрсаткичлари ҳисобга олган ҳолда сўралаётган кредит рейтингини аниқланади.

Жисмоний шахсларнинг ўртача ойлик даромадларига асосан кредитлашнинг максимал миқдорини аниқлаш скоринг тизимида қарз олувчининг кредитга лаёқатлиги аниқлангандан сўнг қарз олувчининг молиявий ҳолати ўрганилади ва қарз олувчининг максимал кредитлаш миқдори аниқланади.

Кредитнинг максимал миқдорини аниқлаш миқдорининг ойлик даромад ва мажбуриятлари ҳақидаги маълумотларга асосланади.

Қарз олувчининг максимал кредит миқдорини аниқлаш учун миқдорнинг ўртача ойлик

даромадлари ҳамда мажбуриятлар бўйича ойлик тўловлари ҳақида маълумотларидан фойдаланган ҳолда ҳисобланади;

Ойлик ўртача соф даромад = ўртача ойлик даромадлари – мавжуд мажбуриятлар бўйича ойлик тўловларни

$$SD = D - M$$

Ойлик кредит тўлов = Ойлик ўртача соф даромад – Чегирма

$$KT = SD - Ch$$

Бунда чегирма 2 хил усулда ҳисобланиши мумкин;

$$Ch = SD * k$$

ёки

$$Ch = \begin{cases} a, & SD * k < a \\ SD * k, & SD * k \in [a; b] \\ b, & SD * k > b \end{cases}$$

Кредитнинг максимал миқдори = Ойлик кредит тўлов * ((1 - (1 + Фоиз ставкаси / 12) ^ - Кредит муддати) / Фоиз ставкаси / 12)

$$KMM = KT * \left[\frac{1 - \left(1 + \frac{r}{12}\right)^{-n}}{\frac{r}{12}} \right]$$

Бунда;

KMM – Кредитнинг максимал миқдори.

KT – Ойлик кредит тўлов;

D – Ўртача ойлик даромади;

M – Мавжуд мажбуриятлар бўйича ойлик тўловлар (бу ўз ичига миқдорнинг 1 ойлик бошқа кредитлари бўйича тўловлари, солиқлар, коммунал тўловлар ва бошқа харажатлари олади);

SD – Ойлик ўртача соф даромад;

Ch – миқдорнинг шахсий эҳтиёжлари учун қолдирилиши лозим бўлган ва / ёки даромади ўзгариши эҳтимоли инобатга олинган чегирма суммаси;

a, b – Бу қарз олувчининг бир ойлик ўртача соф даромадидан минимал ва максимал бир ойлик чегирмаси

k – Кредитнинг максимал миқдори аниқланишида ишлатилган коэффициент риск менежмент департаменти томонидан белгиланади.

n – Кредит муддати (ойлар сони);

r – Кредит фоиз ставкаси;

Жисмоний шахсларнинг кредит лаёқатлилигини баҳолашда қуйидаги қуйидаги маълумотларни ва кўрсаткичларни инобага олиниши лозим:

Шахсий маълумотлар - қарз олувчининг ёши; қарз олувчининг жинси; қарз олувчининг яшаш жойи; рўйхатга олинган жойда яшаш давомийлиги; ўз яшаш жойини мавжудлиги; қарз олувчи билан боғланиш имконияти; оилавий аҳволи; қарамоғидаги боқимандалар сони; маълумоти;

Меҳнат фаолияти - бандлик тури; эгаллаб турган лавозими; умумий иш фаолияти давомийлиги; сўнги иш жойидаги иш давомийлиги;

иш жойи; ташкилот ҳажми; иш берувчи банк билан алоқаси; алоқадор қарздор (биргаликда қарз олувчи)нинг касби ҳамда ташкилотнинг фаолият давомийлиги;

Қарз олувчининг молиявий-мулкӣ ҳолати: қарз олувчининг бир ойлик ўртача даромади; бир ойлик кредит тўлов / ойлик даромад; кредит миқдори / ойлик даромад; ўз кўчмас мулкнинг маълумотлари; мулк майдони; шахсий автомобиль воситасининг мавжудлиги; шахсий автомобиль воситасининг миқдори; пластик картанинг мавжудлиги; пластик картага келиб тушадиган тушумлар (1 ой ичида) ва пластик карта тушумлари айланмаси (доимий равишда).

Кредит тарихи: кредит тарихининг мавжудлиги; кредит тарихининг давомийлиги (йилда); жорий кредит мажбуриятларининг мавжудлиги; суд жараёнидаги қарздорлиги мавжудлиги; охириги мавжуд кредитнинг олинган муддати; муддати ўтган кредит қарздорликлар мавжудлиги; ой охирида муддати ўтган қарзнинг мавжудлиги (охириги 12 ойда неча маротаба); ой охирида муддати ўтган қарзнинг мавжудлиги (қанча вақт олдин); охириги кредит қачон тўлиқ сўндирилган; жорий кредитларининг ўртача қолдиғини кредит шартнома миқдорига нисбати яъни жорий кредит юқламаси; барча жорий кредитларнинг кейинги 12 ой давомида максимал ойлик тўлов миқдори ҳамда барча жорий кредитлар бўйича келгуси 12 ой давомидаги максимал ойлик тўловни миқдорнинг ўртача ойлик даромадига нисбати.

Банк билан алоқалари: амалдаги миқдор; охириги 30 кун ичида ҳисоб рақамлари айланмаси; банк билан муносабатларнинг давомийлиги (йиллар) ва банк билан муносабатлар тури.

Кредит параметрлари: кредит тури; кредит муддати; тақдим этилаётган таъминот тури; бошланғич бадал миқдори ҳамда мулк қиймати / кредит миқдори.

Яққка тартибдаги кредит лаёқатлилигини баҳолашда қуйидаги маълумотларни ва кўрсаткичларни инобага олиниши лозим:

Шахсий маълумотлар: қарз олувчининг ёши; қарз олувчининг жинси ва қарз олувчининг яшаш ҳудуди.

Тадбиркорлик фаолияти: қарз / сотишдан тушган соф тушум; соф фойда/сотишдан тушган соф тушум; фаолият тури бўйича иш тажрибаси; асосий ҳисоб рақамлари бўйича ўртача ойлик айланмаси; мазкур банк миқдори; асосий ҳисоб рақамлари бўйича айланмаси доимий; асосий ҳисоб-рақамлари бўйича ўртача ойлик айланмаси (фоизда); фаолиятнинг мунтазамлиги; ўз биноларининг мавжудлиги ва банк билан муносабатлар тури;

Кредит тарихи: кредит тарихининг мавжудлиги; кредит тарихининг давомийлиги (йилда); жорий кредит мажбуриятларининг

мавжудлиги; суд жараёнидаги қарздорлиги мавжудлиги; охириги мавжуд кредитнинг олинган муддати; муддати ўтган кредит қарздорликлар мавжудлиги; ой охиридамуддати ўтган қарзнинг мавжудлиги (охириги 12 ойда неча маротаба); ой охирида муддати ўтган қарзнинг мавжудлиги (қанча вақт олдин); охириги кредит қачон тўлиқ сўндирилган; жорий кредитларининг ўртача қолдиғини кредит шартнома миқдорига нисбати яъни жорий кредит юкламаси; барча жорий кредитларнинг кейинги 12 ой давомида максимал ойлик тўлов миқдори; банклар олдидаги кредитдан ташқари жорий мажбуриятлари (кафилликлар ёки бошқалар); ой охирига қадар муддати ўтган қарздорлик куни; биринчи транш бўйича муддати ўтган қарзнинг мавжудлиги, кунда ҳамда биринчи транш бўйича муддати ўтган қарзнинг мавжудлиги (бу ҳолат қанча вақт олдин бўлган)

Кредит параметрлари: кредит тури; кредит муддати; тақдим этилаётган таъминот тури; бошланғич бадал миқдори ва мулк қиймати / кредит миқдори.

Хулоса ва таклифлар. Жисмоний шахсларнинг қарз олувчининг молиявий-мулкий ҳолати бўйича алоқадор қарздош (биргаликда қарз олувчи)нинг бир ойлик ўртача даромади, алоқадор қарздош (биргаликда қарз олувчи)нинг кўчмас мулкнинг жойлашган ҳудуди, алоқадор қарздош (биргаликда қарз олувчи)нинг шахсий автомобил воситасининг мавжудлиги, алоқадор қарздош (биргаликда қарз олувчи)нинг пластик картанинг мавжудлиги, алоқадор қарздош (биргаликда қарз олувчи)нинг пластик картага келиб тушадиган тушумлар (1 ой ичида)лари тўғрисидаги маълумотларни скоринг баҳолаш тизимига киритиш зарур.

Жисмоний шахсларнинг кредит лаёқатлилигини баҳолашда кредит тарихини ўрганишда банклар олдидаги кредитдан ташқари жорий мажбуриятлари (кафилликлар ёки бошқалар), ой охирига қадар муддати ўтган қарздорлик куни, биринчи транш бўйича муддати ўтган қарзнинг мавжудлиги, биринчи транш бўйича муддати ўтган қарзнинг мавжудлиги (бу ҳолат қанча вақт олдин бўлган), қарздор тақдим этган кафилликлари бўйича бошқа кредитлар ёки турмуш ўртоғининг кредити, яқка тартибдаги тадбиркор сифати кредитлари бўйича муддати ўтган қарзнинг мавжудлиги (кунда) каби маълумотларни инобатга олиш лозим.

Юридик шахсларнинг кредит лаёқатлилигини баҳолашда сифат кўрсаткичларини яъни эгалик таркиби, фаолият масштаби, компания обрўси, банк томонидаан ҳизмат кўрсатилиш муддати, малака даражаси, аҳамиятли ходимлар risks, бизнес режалаштириш сифати, ҳисобот ва ҳисоб сифати, кредит тарихи мавжудлиги ва кредит тарихи сифати каби кўрсаткичларни инобатга олиш керак.

Корпоратив мижозларнинг кредитга лаёқатлилигини скоринг баҳолаш тизимига Мижоз тармоғи risksини баҳолаш жумладан: бозордаги жорий ҳолат, бозор ҳолати прогнози, рақобат позицияси, бозордаги улуш, рақобат даражаси, ҳамкорлар билан муносабат, жaxon нархларининг таъсири, валюта risksи, фаолият давомийлиги инқироз шароитидаги корхона барқарорлигини акс эттириш лозим бўлади.

Операцион risksларини олдини масадида ишлаб чиқилган скоринг баҳолаш тизимига киритилган баҳолаш бўйича кўрсаткичлар, маълумотлар ва коэффицентлар бўйича бериладиган баҳо балларини (оғирлигини) филиал инспекторига маълум қилмаслик лозим.

Манба ва фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “2020-2025 йилларга мўлжалланган Ўзбекистон Республикасининг банк тизимини ислоҳ қилиш стратегияси тўғрисида” ги ПФ-5992-сонли Фармони 2020 йил 12 январ.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Микромолиявий хизматлар оммабоплигини ошириш чоратадбирлари тўғрисида”ги ПФ-4400-сонли Фармони 2019 йил 23 июль.
3. Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг “Тижорат банкларининг банк таваккалчиликларини бошқаришига нисбатан қўйиладиган талаблар тўғрисида”ги 2229-сонли низом. 2011 йил 25 май
4. Сорокин Александр Сергеевич “Построение скоринговых карт с использованием модели логистической регрессии” Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Выпуск 2, март – апрель 2014
5. Олег ГИЧАН, Екатерина ГОСПОДАРИК “Современная практика разработки скоринговых карт для розничных клиентов в белорусских банках” <https://www.nbrb.by/bv/articles/10752.pdf> Банкаўскі веснік, КРАСАВІК 2020
6. АЛЕШИН В.А., РУДАЕВА О.О., “Кредитный скоринг как инструмент повышения качества банковского риск-менеджмента в современных условиях” TERRA ECONOMICUS 2012 Том 10 № 2 Часть 3
7. Е. В. Глинкина “Кредитный скоринг как инструмент эффективной оценки кредитоспособности” Финансы и кредит 16 (448) – 2011
8. Кабушкин С.Н. Управление банковским риском. Минск. 2006. С. 180.
9. Щербакова Т.А. Анализ финансового состояния корпоративного клиента и его роль в оценке кредитоспособности заемщика // Финансы и кредит. 2009. № 22