



SANOAT MAHSULOTLARINI CHAKANA REALIZATSIYA QILISHDA KONTRAGENT TO'LOV RISKINING XARID NARXI VA RAQOBATBARDOSHLIKKA TA'SIRI

Xurramov Ma'ruf Bekmurod o'g'li

Yangi O'zbekiston universiteti

E-mail: M.xurramov@newuu.uz

Annotatsiya. Mazkur maqolada sanoat mahsulotlarini yetkazib beruvchi korxonalar va chakana savdo subyektlari o'rtasidagi kechiktirilgan to'lov munosabatlarida kontragentning to'lov riski xarid narxi hamda raqobatbardoshlikka qanday ta'sir qilishi tahlil qilinadi. Yetkazib beruvchi narxida ishlab chiqarish, logistika va foyda marjasi bilan bir qatorda kutilayotgan undirilmaslik xavfi ham risk ustamasi sifatida aks etishi mumkin. Yirik savdo tarmoqlarining yuqori to'lov intizomi ularga qulayroq ulgurji narx va to'lov shartlarini olish imkonini berishi mumkin. Kichik savdo subyektlarida esa axborot yetishmasligi va yuqori defolt riski xarid narxining oshishiga olib kelishi ehtimoli mavjud. Maqolada STIR asosida kontragent riskini baholovchi raqamli risk reytingi tizimi konsepsiyasi taklif etiladi.

Kalit so'zlar: chakana savdo, sanoat mahsulotlari, savdo krediti, to'lov riski, risk ustamasi, kontragent, risk reytingi, kichik biznes, raqobatbardoshlik.

Аннотация. В статье анализируется влияние риска неплатежа контрагента на закупочные цены и конкурентоспособность розничных предприятий при реализации промышленной продукции с отсрочкой платежа. Помимо себестоимости, логистики и прибыли, в цене поставщика может учитываться риск неплатежа в форме риск-премии. Более высокая платежная дисциплина крупных торговых сетей может обеспечивать им более выгодные закупочные условия, тогда как информационная неопределенность и высокий риск дефолта малых предприятий могут



повышать закупочную цену. Предлагается концепция цифровой системы risk-scoring на основе идентификационных данных контрагента.

Ключевые слова: розничная торговля, торговый кредит, риск неплатежа, риск-премия, закупочная цена, контрагент, risk-scoring, малый бизнес, конкурентоспособность.

Abstract. This article examines how counterparty payment risk affects procurement prices and retail competitiveness under deferred payment terms. In addition to production costs, logistics, and profit margins, suppliers may include expected non-payment risk in prices as a risk premium. Stronger payment discipline of large retail chains may allow them to obtain more favorable wholesale prices and credit terms, while information gaps and higher default risk among small retailers may increase procurement costs. The article proposes a digital counterparty risk-scoring system based on legally available identification data.

Keywords: retail trade, trade credit, default risk, risk premium, procurement price, counterparty, risk scoring, small business, competitiveness.

Kirish

O'zbekistonda chakana savdo bozori yuqori sur'atlarda kengayib bormoqda. Milliy statistika qo'mitasi ma'lumotlariga ko'ra, 2025-yilda respublika chakana savdo aylanmasi 481,2 trln so'mdan oshgan, kichik biznes subyektlari chakana savdosi esa 400,5 trln so'mni tashkil etgan. Bu kichik biznesning chakana savdo aylanmasidagi ulushi qariyb 83,2 foiz ekanini ko'rsatadi. 2026-yil yanvar–iyul oylarida chakana savdo aylanmasi 310,9 trln so'mga yetib, real hisobda o'tgan yilning mos davriga nisbatan 20,2 foizga oshgan [1; 2]. Mazkur ko'rsatkichlar chakana savdoda yirik tarmoq va minglab kichik savdo subyektlari bir vaqtda faoliyat yuritayotganini hamda ularning raqobat shartlarini o'rganish iqtisodiy jihatdan dolzarb ekanini ko'rsatadi.

Bozor kuzatuvlarida ko'pincha quyidagi paradoks uchraydi: yirik savdo tarmoqlari yuqori darajada rasmiylashtirilgan hisob-kitob, elektron to'lov va soliq hisobotiga ega bo'lsa-da, narx bo'yicha kichik do'konlar bilan muvaffaqiyatli



raqobat qila oladi. Shu bilan birga, kichik savdo subyektlarida ayrim holatlarda aylanmani to'liq aks ettirmaslik yoki norasmiy savdo elementlari mavjud bo'lishi mumkin. Biroq narx raqobatini faqat soliq yukidagi tafovut bilan izohlash yetarli emas. Yetkazib beruvchi bilan xaridor o'rtasidagi shartnomaviy to'lov riski, xaridorning kredit sifati va savdo krediti shartlari ham yakuniy xarid narxini shakllantiruvchi muhim omillardan biri bo'lishi mumkin.

Mazkur maqolada alohida kompaniyalar tomonidan aylanmani yashirish yoki aniq supermarket tarmoqlarining to'lov intizomi haqidagi tasdiqlanmagan da'volar ilgari surilmaydi. Aksincha, iqtisodiy jihatdan tekshirilishi mumkin bo'lgan gipoteza taklif etiladi: yetkazib beruvchi uchun kontragentning kutilayotgan to'lov riski qanchalik yuqori bo'lsa, ushbu risk savdo shartlari, kredit limiti, oldindan to'lov talabi yoki ulgurji narxdagi risk ustamasi orqali kompensatsiya qilinishi ehtimoli shunchalik yuqori bo'ladi.

Maqolaning maqsadi sanoat mahsulotlarini chakana realizatsiya qilish zanjirida kontragent to'lov riskining xarid narxiga ta'sirini nazariy asoslash, yirik va kichik chakana savdo subyektlari o'rtasidagi xarid shartlari tafovutini risk nuqtayi nazaridan izohlash hamda kichik biznes uchun raqamli kontragent risk reytingi tizimini taklif etishdan iborat.

Adabiyotlar sharhi

Savdo krediti — yetkazib beruvchining xaridorga tovarni darhol yetkazib, to'lovni keyingi muddatga qoldirishiga asoslangan qisqa muddatli moliyalashtirish shaklidir. U ayniqsa aylanma mablag'i cheklangan kichik biznes uchun muhim moliyalashtirish manbasi hisoblanadi. Wilson va Summers kichik firmalarda savdo krediti shartlari kredit berish qarori, mijoz sifati va biznes munosabatlari bilan chambarchas bog'liqligini ko'rsatgan [3].

Savdo krediti sotuvni oshirishi mumkin, biroq u yetkazib beruvchining defolt riskini ham oshiradi. Yetkazib beruvchi—chakana sotuvchi modellarida kredit muddati uzaygan sari talab oshishi mumkinligi bilan birga, defolt xavfi ham kuchayishi qayd etiladi [4]. Shu sababli savdo krediti shartlari faqat sotuvni



rag'batlantirish vositasi emas, balki riskni narxlash va boshqarish mexanizmi sifatida qaraladi.

Zamonaviy ta'minot zanjiri tadqiqotlari yetkazib beruvchi defolt riskini ulgurji narx yoki boshqa moliyaviy shartlar orqali boshqarishi mumkinligini ko'rsatadi. Sun, Hua va Liu risk nazorati sharoitida yetkazib beruvchi ulgurji narxni yoki foiz stavkasini o'zgartirish orqali kutilayotgan zararini kamaytirishga intilishini, biroq haddan tashqari risk nazorati butun ta'minot zanjiri samaradorligini pasaytirishi mumkinligini ko'rsatadi [5]. Boshqa tadqiqotlarda moliyaviy jihatdan zaif chakana sotuvchilar uchun yetkazib beruvchi risk ustamasi qo'llashi mumkinligi qayd etilgan [6].

Kredit reytinglari va xaridor haqidagi shaffof ma'lumotlar axborot asimmetriyasini kamaytiradi. Wang va boshqalar kredit reytingi ma'lumotlari yetkazib beruvchiga chakana sotuvchining qaytarish qobiliyatini aniqroq baholash imkonini berishini ko'rsatgan [7]. Tsao esa katta ma'lumotlar tahlili savdo kreditidagi defolt riskini kamaytiruvchi vosita sifatida ishlatilishi mumkinligini asoslagan [8]. Demak, kontragent haqidagi ishonchli raqamli ma'lumotlar nafaqat riskni kamaytiradi, balki riskning narxga yuklanishini ham pasaytirishi mumkin.

Mazkur adabiyotlar O'zbekiston sharoitida muhim nazariy xulosaga olib keladi: kichik chakana savdo subyekting hajmi kichik bo'lgani uchun emas, balki uning kredit sifati haqida ma'lumot yetarli bo'lmagani yoki to'lov riski yuqori baholangani uchun yetkazib beruvchi unga qimmatroq yoki qattiqroq shartlarda tovar taklif qilishi mumkin. Agar ishonchli kichik xaridorni riskli xaridordan ajratishning arzon va aniq tizimi yaratilsa, kichik biznes uchun xarid narxi va to'lov shartlarini yaxshilash imkoniyati paydo bo'ladi.

Tadqiqot metodologiyasi va konseptual gipotezalar

Tadqiqot nazariy-konseptual xarakterga ega. Unda rasmiy statistik ma'lumotlar, savdo krediti va defolt riskiga oid ilmiy adabiyotlar, ta'minot zanjiri moliyasi modellari hamda iqtisodiy mantiqiy tahlil usullaridan foydalanildi. Maqolada keltiriladigan 15–20 foizlik undirilmaslik ssenariylari O'zbekiston



bozorining isbotlangan o'rtacha ko'rsatkichi sifatida emas, balki risk ustamasi mexanizmini ko'rsatish uchun illustrativ ssenariy sifatida qo'llanadi.

Tadqiqotning birinchi gipotezasi (H1): kontragentning kutilayotgan defolt darajasi oshgani sari yetkazib beruvchining narx, oldindan to'lov yoki kredit limiti orqali riskni kompensatsiya qilish ehtiyoji ortadi.

Ikkinchi gipoteza (H2): to'lov intizomi yuqori va moliyaviy axboroti shaffof chakana savdo tarmoqlari yetkazib beruvchi uchun pastroq riskli kontragent sifatida baholanadi va shu sababli ular nisbatan qulayroq xarid shartlariga ega bo'lishi mumkin.

Uchinchi gipoteza (H3): kichik chakana savdo subyektlari bo'yicha standartlashtirilgan raqamli risk reytingi tizimi axborot asimmetriyasini kamaytiradi, ishonchli kichik xaridorlar uchun risk ustamasini pasaytiradi va ularning rasmiy bozordagi raqobatbardoshligini oshiradi.

To'lov riski xarid narxining yashirin komponenti sifatida

Yetkazib beruvchining ulgurji narxi odatda mahsulot tannarxi, logistika, saqlash, moliyalashtirish xarajati va maqsadli foyda marjasidan shakllanadi. Kredit savdosida esa yana bir komponent — kutilayotgan kredit yo'qotishi mavjud. Agar xaridorlarning bir qismi to'lamasligi kutilsa, yetkazib beruvchi bu zarar ehtimolini narx, kredit muddati, limit yoki ta'minot talabiga singdirishi mumkin.

Soddalashtirilgan holda kontragent bo'yicha kutilayotgan kredit yo'qotishi quyidagicha ifodalanishi mumkin: $ECL = PD \times LGD \times EAD$. Bu yerda PD — to'lamaslik ehtimoli, LGD — defolt yuz berganda yo'qotiladigan ulush, EAD esa risk ostidagi savdo hajmidir. Mazkur yondashuv buxgalteriya standartidagi aniq hisoblashni takrorlash uchun emas, balki yetkazib beruvchining iqtisodiy riskini tushuntirish uchun qo'llanmoqda.

Agar yetkazib beruvchi kutilayotgan yo'qotishni boshqa to'lovchi xaridorlar hisobidan to'liq qoplashga urinsa, zarur narx kompensatsiyasi yo'qotish foiziga aynan teng bo'lmaydi. Masalan, tushumning 20 foizi undirilmasa, qolgan 80 foiz savdodan avvalgi umumiy tushumni qayta tiklash uchun nazariy ravishda 25 foizlik



qo'shimcha tushum talab etiladi: $1/(1-0,20)=1,25$. Bu faqat illustrativ narxga o'tkazish ssenariy bo'lib, real bozorda talab elastikligi va raqobat sababli yo'qotishning hammasi narxga o'tkazilmasligi mumkin.

Undirilmalik ssenariysi	To'lanadigan ulush	Tushumni tiklash koeffitsiyenti	Nazariy kompensatsiya
5%	95%	1.053	5.3%
10%	90%	1.111	11.1%
15%	85%	1.176	17.6%
20%	80%	1.250	25.0%

1-jadval. Undirilmalik ssenariysida tushumni nazariy kompensatsiya qilish koeffitsiyenti (muallif hisob-kitobi).

Yirik tarmoq va kichik savdo subyektlari o'rtasidagi xarid narxi tafovutining iqtisodiy izohi

Yirik tarmoq supermarketlarning yetkazib beruvchi bilan munosabatida odatda katta va muntazam buyurtma hajmi, elektron hisob-kitob, markazlashgan xarid, standart hujjatlashtirish va nisbatan yuqori axborot shaffofligi mavjud bo'ladi. Bu omillar yetkazib beruvchi uchun tranzaksion xarajatlarni pasaytirishi va to'lov riskini aniqroq baholash imkonini berishi mumkin. Bundan tashqari, yirik buyurtma hajmi oddiy hajm chegirmasi uchun ham asos yaratadi.

Kichik chakana savdo subyektlari esa son jihatdan ko'p va moliyaviy sifati bo'yicha heterogen. Yetkazib beruvchi yuzlab yoki minglab kichik xaridorlarning moliyaviy holatini alohida tekshirish uchun qo'shimcha xarajat qiladi. Agar ishonchli va riskli kichik xaridorni ajratish mexanizmi bo'lmasa, yetkazib beruvchi butun segment uchun konservativ narx yoki kredit siyosatini qo'llashi mumkin. Natijada yaxshi to'lov tarixiga ega kichik do'kon ham boshqa riskli xaridorlarning xavfi uchun bilvosita risk ustamasi to'laydi.

Bu holat chakana bozordagi raqobat paradoksini qisman tushuntiradi. Kichik savdo subyekti ayrim hollarda soliq va hisob tizimi bo'yicha pastroq amaliy xarajatga ega bo'lishi mumkin, biroq u tovarni yuqoriroq ulgurji narxda yoki qattiqroq kredit



shartlarida xarid qilsa, mazkur ustunlikning bir qismi yo'qoladi. Yirik tarmoq esa rasmiy hisobot va yuqori soliq intizomiga qaramay, pastroq xarid xarajati, hajm chegirmasi va pastroq risk ustamasi hisobiga narx bo'yicha raqobat qila olishi mumkin.

Shuni alohida ta'kidlash kerakki, ushbu izoh aniq tarmoqlar yoki kompaniyalar bo'yicha empirik isbotlangan natija emas. Bu keyingi tadqiqotda yetkazib beruvchilarning real shartnomalari, xarid narxlari, kredit muddatlari va undirilmaslik darajasi bo'yicha tekshirilishi lozim bo'lgan sanoat-iqtisodiy gipotezadir.

Kichik chakana savdo uchun raqamli kontragent risk reytingi tizimi

Muammoning markazida axborot asimmetriyasi turibdi. Yetkazib beruvchi kichik xaridorning real to'lov imkoniyati haqida yetarli axborotga ega bo'lmasa, o'zini himoya qilish uchun barcha kichik xaridorlarga yuqori risk darajasi berishi mumkin. Mazkur muammoni kamaytirish uchun STIR asosida ishlovchi markazlashgan kontragent risk reytingi platformasi taklif etiladi.

Platforma foydalanuvchi kiritgan STIR bo'yicha faqat qonuniy va ochiq ma'lumotlarni hamda foydalanuvchining o'z ichki to'lov tarixini birlashtirishi mumkin. Bunga korxonaning faoliyat davomiyligi, sud nizolari tarixi, ochiq ro'yxatlardagi holati, oldingi to'lov intizomi, muddati o'tgan majburiyatlari, yetkazib beruvchilar bilan tarixiy aloqalar va boshqa verifikatsiya qilinadigan ko'rsatkichlar kirishi mumkin. Har bir indikatorning og'irligi keyinchalik empirik ma'lumotlar asosida aniqlanishi kerak.

Tizimning vazifasi kontragentni avtomatik ravishda "yaxshi" yoki "yomon" deb e'lon qilish emas. U yetkazib beruvchiga riskni differensial baholash imkonini beradi. Masalan, yuqori reytingli kichik do'kon yirik tarmoq kabi pastroq risk ustamasi, kattaroq kredit limiti yoki uzoqroq to'lov muddatiga ega bo'lishi mumkin. Bu kichik biznesning moliyalashtirish shartlarini yaxshilaydi va aylanmani to'liq rasmiylashtirgan holatda ham raqobat qilish imkoniyatini oshiradi.



Risk indikatorlari	Misol ko'rsatkich	Iqtisodiy ma'nosi	Ma'lumot manbai
To'lov intizomi	Kechikish chastotasi va davomiyligi	Kelgusi defolt ehtimoli	Yetkazib beruvchining ichki bazasi
Sud/ijro tarixi	Da'volar va undiruvlar soni	Shartnomaviy intizom signali	Qonuniy ochiq reyestrlar
Faoliyat davomiyligi	Ro'yxatdan o'tgan sana	Biznes barqarorligi haqida signal	Davlat ochiq ma'lumotlari
Qarz yuklamasi	Mavjud majburiyatlar va limitlar	Likvidlik bosimi	Qonuniy mavjud moliyaviy/ichki ma'lumotlar
Yetkazib beruvchilar tarixi	Oldingi bitimlarning bajarilishi	Amaldagi to'lov intizomi	Platforma ishtirokchilarining verifikatsiyalangan tarixi

2-jadval. Kontragent risk reytingi tizimi uchun konseptual indikatorlar.

Taklif etilayotgan iqtisodiy mexanizm

Taklif etilayotgan mexanizm yetkazib beruvchi va kichik chakana savdo subyekti o'rtasidagi axborot asimmetriyasini kamaytirishga qaratilgan. Jarayon quyidagi zanjirda ishlaydi: STIR bo'yicha ma'lumot yig'ish → kontragent riskini baholash → risk toifasini aniqlash → riskga mos ulgurji narx va kredit shartlari → monitoring → reytingni yangilash.

Ushbu mexanizmda ishonchli kichik biznesning iqtisodiy yutug'i uch yo'nalishda shakllanishi mumkin. Birinchidan, pastroq risk ustamasi sababli xarid narxi kamayadi. Ikkinchidan, uzoqroq savdo krediti aylanma mablag'ga bosimni kamaytiradi. Uchinchidan, rasmiy to'lov va hisob yuritish tarixi kelajakda yanada



yaxshi reytingni shakllantiradi. Natijada qonuniy va shaffof ishlashning iqtisodiy rag‘bati kuchayadi.

Yetkazib beruvchi uchun ham tizim foydali: barcha kichik xaridorlardan voz kechish o‘rniga riskni segmentatsiya qilish mumkin; kredit limitlari aniqroq belgilanadi; umidsiz qarz va undiruv xarajatlari kamayadi; savdo hajmi saqlab qolinadi. Shu tariqa risk reytingi faqat kredit nazorati emas, balki ta‘minot zanjiri samaradorligini oshiruvchi iqtisodiy infratuzilma vazifasini bajaradi.

Tadqiqotning amaliy sinov dizayni

Taklif etilayotgan gipotezalarni tekshirish uchun keyingi empirik tadqiqotda bir yoki bir nechta yirik yetkazib beruvchining kontragentlar kesimidagi anonim ma‘lumotlari yig‘ilishi mumkin. Asosiy o‘zgaruvchilar: ulgurji narx yoki chegirma darajasi, kredit muddati, buyurtma hajmi, to‘lov kechikishi, umidsiz qarz holati, kontragent turi (yirik tarmoq/kichik chakana sotuvchi), faoliyat yoshi va sud nizolari soni.

Ekonometrik modelda xarid narxidagi risk ustamasi yoki kredit shartlari bog‘liq o‘zgaruvchi sifatida, kontragent risk ko‘rsatkichlari esa mustaqil o‘zgaruvchilar sifatida qo‘llanilishi mumkin. Shuningdek, o‘xshash buyurtma hajmiga ega, biroq to‘lov sifati turlicha bo‘lgan xaridorlarning shartlari segmentlar bo‘yicha solishtirilishi mumkin.

Agar risk reytingi platformasi sinov tariqasida joriy etilsa, oldin-keyin tahlili asosida kichik chakana sotuvchilar uchun o‘rtacha xarid narxi, kredit muddati, yetkazib beruvchi umidsiz qarzi, muddati o‘tgan qarzdorlik, rasmiy bank to‘lovlarining ulushi va savdo marjasi monitoring qilinishi mumkin. Bu platformaning real iqtisodiy samarasini o‘lchash imkonini beradi.

Chakana savdo raqobati va rasmiylashtirish paradoksi

Kichik chakana savdo subyektlarining ayrimlari aylanmani to‘liq rasmiylashtirmasligi mumkinligi bozor amaliyotida tez-tez tilga olinadi. Bunday holat qisqa muddatda ularga soliq va hisob yuritish xarajatlarida ko‘rinadigan ustunlik berishi mumkin. Biroq ushbu ustunlik xarid narxida yuzaga keladigan risk



ustamasi, kichik partiyalarda logistika xarajati va qisqa kredit muddati bilan qisman yoki to'liq neytrallanishi ehtimoli mavjud. Shu sababli rasmiy va norasmiy segmentlar o'rtasidagi narx raqobatini faqat soliq to'lovi bilan izohlash mikroiqtisodiy nuqtayi nazardan yetarli emas.

Yirik tarmoq uchun narx ustunligining ikkinchi manbai miqyos samarasi hisoblanadi. Katta hajmdagi buyurtma ishlab chiqaruvchi yoki distribyutor uchun rejalashtirishni osonlashtiradi, transport va ombor xarajatlarini bir birlik mahsulotga nisbatan kamaytiradi hamda sotuvning barqarorligini oshiradi. Agar bunga pastroq defolt riski ham qo'shilsa, yirik tarmoqning xarid xarajati sezilarli ravishda pasayishi mumkin.

Kichik chakana sotuvchi uchun muammo shundaki, u yirik tarmoqning hajm ustunligini yo'q qila olmaydi, ammo to'lov intizomi bo'yicha o'zini ishonchli kontragent sifatida ko'rsatishi mumkin. Demak, davlat yoki xususiy sektor uchun amaliy vazifa kichik biznesning hajmini sun'iy ravishda yiriklashtirish emas, balki uning ishonchliligini o'lchash va yetkazib beruvchiga ko'rsatish xarajatini kamaytirishdan iborat.

Agar ishonchli kichik savdo subyekti past riskli sifatida tan olinsa, yetkazib beruvchi uchun mazkur xaridor bilan ishlashning kutilayotgan xarajati pasayadi. Bu xarid narxi, kredit limiti va to'lov muddati orqali kichik biznesga qaytishi mumkin. Natijada rasmiy hisob-kitob va soliq intizomi narx bo'yicha raqobatga to'sqinlik qiluvchi emas, aksincha kredit reputatsiyasini yaratadigan aktivga aylanishi mumkin.

Risk ustamasining ta'minot zanjiri bo'ylab uzatilish mexanizmi

Sanoat iqtisodiyotida mahsulot narxi ishlab chiqaruvchidan yakuniy iste'molchiga qadar bir necha bosqichdan o'tadi. Ishlab chiqaruvchi distribyutorga, distribyutor chakana sotuvchiga, chakana sotuvchi esa iste'molchiga sotadi. Agar ushbu zanjirning bir bosqichida defolt riski yuqori bo'lsa, risk faqat o'sha ikki subyekt o'rtasida qolmaydi. Yetkazib beruvchi kutilayotgan yo'qotishni o'z marjasidan qoplash, narxga qo'shish, kredit muddatini qisqartirish yoki savdo



hajmini cheklash orqali javob beradi. Har bir variant keyingi bo'g'in iqtisodiy samaradorligiga ta'sir qiladi.

Risk narxga qo'shilsa, chakana xarid xarajati oshadi. Kredit muddati qisqarsa, chakana sotuvchining aylanma mablag' ehtiyoji oshadi. Yetkazib berish hajmi cheklansa, assortiment va savdo hajmi qisqarishi mumkin. Shu tariqa kontragentning to'lov sifati yakuniy iste'molchi narxiga bevosita bo'lmasa ham, ta'minot zanjiri orqali bilvosita ta'sir ko'rsatadi.

Aksincha, defolt riski pasayganda yetkazib beruvchi kreditni kengaytirish, narxni yumshatish yoki kattaroq limit berish imkoniyatiga ega bo'ladi. Bu chakana savdo subyektning aylanma mablag' samaradorligini oshiradi va tovar assortimentini kengaytiradi. Shu sababli kredit sifati ta'minot zanjirida iqtisodiy samaradorlikni belgilovchi institutsional aktiv sifatida qaralishi mumkin.

Mazkur yondashuv sanoat korxonalari uchun ham muhim. Ishlab chiqaruvchi tayyor mahsulotini faqat ishlab chiqarib qo'yish bilan iqtisodiy natijaga erishmaydi; tushumning o'z vaqtida qaytishi ishlab chiqarish siklining uzluksizligi uchun zarur. Chakana savdo segmentdagi yuqori defolt riski ishlab chiqaruvchining debitor qarzdorligini oshirishi, xomashyo xaridi va yangi ishlab chiqarish sikliga mablag' ajratishini sekinlashtirishi mumkin.

Risk reytingi platformasining institutsional modeli

Taklif etilayotgan platforma davlatning kredit byurosini to'liq takrorlashi shart emas. U korxonalararo shartnomaviy ishonchlilikni baholovchi ixtisoslashgan infratuzilma sifatida shakllanishi mumkin. Platformaning asosiy tamoyillari: ma'lumotning qonuniyligi, verifikatsiya qilinishi, yangilanib borishi, algoritmnining tushuntirilishi va kontragentga o'z ma'lumotini tuzatish imkoniyatining mavjudligi.

Platforma ikki turdagi ma'lumot bilan ishlashi mumkin. Birinchi tur — davlatning ochiq ma'lumotlari: ro'yxatdan o'tgan sana, faol holat, qonuniy ochiq sud ma'lumotlari va boshqa ochiq reyestr ko'rsatkichlari. Ikkinchi tur — platforma ishtirokchilarining verifikatsiyalangan shartnoma tarixi: to'lov muddati, kechikishlar, to'liq yoki qisman qaytarilgan summa va nizoning yakuniy natijasi.



Ikkinchi turdagi ma'lumotlar faqat shartnoma, maxfiylik va ma'lumotlarni himoya qilish talablariga rioya qilingan holda ishlatilishi lozim.

Reytinglash natijasi birgina ball bilan cheklanmasligi maqsadga muvofiq. Yetkazib beruvchi uchun risk profili: past, o'rta va yuqori risk; tavsiya etiladigan kredit limiti; tavsiya etiladigan maksimal to'lov muddati; qo'shimcha verifikatsiya talab qilinadigan indikatorlar ko'rinishida taqdim etilishi mumkin. Bu menejerning qarorini avtomatik almashtirmaydi, balki axborot sifatini oshiradi.

Platformaning iqtisodiy modeli xususiy obuna, yetkazib beruvchi konsorsiumi yoki davlat-xususiy sheriklik shaklida ishlashi mumkin. Eng muhim masala ma'lumot beruvchi tomonlarning rag'batini yaratishdir. Yetkazib beruvchi to'lov tarixi haqidagi sifatli ma'lumotni ulashgan sari umumiy tizimning prognoz aniqligi ortadi; aniqlik ortgani sari barcha ishtirokchilarning riskni narxlash xarajati pasayadi. Bu tarmoq samarasi platformaning barqaror iqtisodiy asosini yaratadi.

Bosqich	Amal	Natija	Iqtisodiy ko'rsatkich
1. Identifikatsiya	STIR bo'yicha ma'lumotlarni birlashtirish	Kontragent profili	Tekshiruv xarajati
2. Reytinglash	PD va boshqa risk indikatorlarini baholash	Risk segmenti	Kutilayotgan yo'qotish darajasi
3. Narx belgilash	Narx, limit va muddatni riskga moslash	Differensial shart	Xarid narxi
4. Kuzatuv	Kechikishlarni avtomatik kuzatish	Erta ogohlantirish	Muddati o'tgan qarz ulushi
5. Qayta aloqa	Real natijani reytinglashga qaytarish	Modelni kalibrlash	Prognoz aniqligi



3-jadval. Raqamli risk reytingi platformasining institutsional ishlash bosqichlari.

Iqtisodiy samarani baholash ko'rsatkichlari

Platforma yoki riskga asoslangan xarid siyosatining samarasi faqat umidsiz qarz kamayishi bilan o'lchanmasligi kerak. Yetkazib beruvchi uchun iqtisodiy natija: muddati o'tgan qarzдорlik ulushi, to'lovsizlik zarari, undiruv xarajatlari, debitorlik muddati va savdo hajmi orqali baholanadi. Kichik chakana sotuvchi uchun esa o'rtacha xarid narxi, olingan kredit limiti, to'lov muddati, aylanma mablag' aylanishi va yalpi marja asosiy ko'rsatkich bo'lishi mumkin.

Rasmiylashtirishga ta'sirni baholash uchun bank orqali o'tgan to'lovlar ulushi, elektron hisob-faktura bilan rasmiylashtirilgan xaridlar va rasmiy aylanmaning o'sishi kabi ko'rsatkichlardan foydalanish mumkin. Muhim jihat shundaki, bu o'zgarishlar faqat nazorat kuchayganligi uchun emas, balki rasmiy tarix yaxshiroq xarid shartlariga olib kelgani uchun yuz berishi kerak.

Empirik sinovda platforma joriy etilgan kichik chakana sotuvchilar bilan nazorat guruhini 6–12 oy davomida kuzatish maqsadga muvofiq. Agar bir xil mahsulot va buyurtma hajmida platforma ishtirokchisining xarid narxi yoki kredit sharti yaxshilansa, shu bilan birga yetkazib beruvchi uchun to'lovsizlik zarari oshmasa, reytinglash tizimining ikki tomonlama iqtisodiy samarasi mavjud deb xulosa qilish mumkin.

Tomon	Asosiy samaradorlik ko'rsatkichlari	Kutilayotgan yo'nalish
Yetkazib beruvchi	Umidsiz qarz ulushi, debitorlik muddati, undiruv xarajati	Pasayish
Kichik chakana sotuvchi	Xarid narxi, to'lov muddati, kredit limiti	Narx pasayishi; limit/muddat yaxshilanishi



Bozor	Rasmiy bank to'lovlari, rasmiy aylanma	O'sish
Platforma	To'lovsizlik prognozi aniqligi	O'sish

4-jadval. Taklif etilayotgan tizimning iqtisodiy samaradorlik ko'rsatkichlari.

Muhokama

Taklif etilgan konsepsiyaning asosiy yangiligi chakana savdo raqobatini faqat soliq yuki, miqyos samarasi yoki marketing bilan izohlashdan tashqari, kontragent to'lov riskini xarid narxining yashirin komponenti sifatida ko'rib chiqishdir. Bu yondashuv kichik biznesning raqobatbardoshligini oshirish uchun soliq imtiyozidan tashqari yangi siyosiy va biznes vositani — ishonchlilikni o'lchash va narxlashni taklif etadi.

Biroq platforma noto'g'ri ishlatilsa, yangi diskriminatsiya manbasiga aylanishi mumkin. Shuning uchun reyting mezonlari shaffof, tekshiriladigan va apellyatsiya mexanizmiga ega bo'lishi kerak. Shaxsiy ma'lumotlar va tijorat siri himoyasi, ma'lumotlarning dolzarbligi hamda noto'g'ri salbiy baholarning oldini olish huquqiy va texnik dizaynning ajralmas qismi bo'lishi lozim.

Bundan tashqari, katta tarmoqning pastroq xarid narxi faqat to'lov riskiga bog'liq emas. Buyurtma hajmi, logistika xarajatlarining pasayishi, marketing to'lovlari, qaytarib berish shartlari va muzokara ustunligi ham narxga ta'sir qiladi. Shu sababli kelgusidagi empirik model risk ustamasi ta'sirini ushbu omillardan ajratishi kerak.

Amaliy tavsiyalar

Birinchidan, yirik ishlab chiqaruvchi va distribyutor korxonalarda kontragentlarni faqat savdo hajmi bo'yicha emas, to'lov intizomi bo'yicha ham segmentatsiya qilish tavsiya etiladi. Savdo bo'limi samaradorlik ko'rsatkichlari realizatsiya hajmi bilan bir qatorda muddati o'tgan qarzdorlik, o'rtacha kechikish va real tushum ko'rsatkichlarini ham hisobga olishi zarur. Bu "ko'proq sotish" bilan "sifatli sotish" o'rtasidagi muvozanatni kuchaytiradi.



Ikkinchidan, kichik chakana savdo subyektlari uchun ijobiy kredit tarixini iqtisodiy aktivga aylantirish lozim. Agar kontragent uzoq muddat davomida majburiyatlarini o'z vaqtida bajarsa, tizim uning reytingini oshirishi va yetkazib beruvchiga pastroq risk ustamasi qo'llash uchun asos berishi kerak. Bunda shaffof faoliyat yuritish bevosita arzonroq xarid xarajati va qulayroq savdo krediti shartlari bilan mukofotlanadi.

Uchinchidan, platformaning dastlabki bosqichida butun bozorni qamrab olishga urinishdan ko'ra, bitta tarmoq yoki yirik distribyutor atrofida sinov loyihasi tashkil etish maqsadga muvofiq. Masalan, bir xil mahsulot guruhini xarid qiladigan kichik chakana sotuvchilar reyting bo'yicha guruhlariga ajratilib, 6–12 oy davomida narx, kredit muddati, muddati o'tgan qarz ulushi va to'lovsizlik zarari dinamikasi kuzatilishi mumkin. Bu model vaznlarini real ma'lumotlar asosida kalibrlash imkonini beradi.

To'rtinchidan, risk reytingi natijasi narxni majburiy belgilovchi algoritmgaga aylanmasligi kerak. Yetkazib beruvchi yakuniy qarorda buyurtma hajmi, strategik hamkorlik, logistika xarajati, mahsulotning aylanish tezligi va bozor holatini ham hisobga olishi lozim. Reytinglash — qaror qabul qilishni qo'llab-quvvatlovchi axborot vositasi, uning o'rnini bosuvchi mexanizm emas.

Beshinchidan, davlat siyosati nuqtayi nazaridan rasmiylashtirishni faqat nazorat va jarima orqali rag'batlantirishdan tashqari, rasmiy biznes tarixining iqtisodiy qiymatini oshirish muhim. Ochiq va ishonchli ma'lumotga ega kichik biznes yetkazib beruvchidan yaxshiroq tijorat shartlarini olsa, rasmiy hisob-kitob yuritishning xususiy iqtisodiy foydasi paydo bo'ladi. Bu uzoq muddatda sog'lom raqobat, soliq bazasining kengayishi va ta'minot zanjiridagi yo'qotishlarning kamayishiga xizmat qilishi mumkin.

Xulosa va takliflar

Chakana savdoda yirik tarmoqlar va kichik do'konlar o'rtasidagi narx raqobatini faqat soliq intizomi yoki norasmiy aylanma bilan izohlash to'liq emas. Yetkazib beruvchining kontragentga nisbatan qabul qiladigan to'lov riski ham xarid



narxi va kredit shartlariga ta'sir qilishi mumkin. Savdo krediti bo'yicha defolt riski yuqori bo'lsa, yetkazib beruvchi kutilayotgan yo'qotishni narx, limit, avans yoki boshqa shartlar orqali kompensatsiya qiladi.

Yirik tarmoqlarning shaffof hisob-kitobi, muntazam buyurtmasi va yuqori to'lov intizomi yetkazib beruvchining riskini pasaytirishi mumkin; bu esa pastroq risk ustamasi va qulayroq xarid shartlari uchun iqtisodiy asos yaratadi. Kichik biznesda esa axborot asimmetriyasi tufayli yaxshi va yomon kontragentlar bir xil yuqori risk guruhiga tushib qolishi mumkin.

Shu sababli STIR asosida qonuniy va verifikatsiya qilinadigan ma'lumotlarni birlashtiruvchi risk reytingi platformasi kichik chakana savdo subyektlarining rasmiy raqobatbardoshligini oshirish vositasi sifatida taklif etiladi. Tizim ishonchli kichik xaridorlarga risk darajasiga mos ravishda pastroq narx, katta kredit limiti yoki qulayroq to'lov muddatiga erishish imkonini berishi mumkin.

Kelgusida mazkur konsepsiyani real yetkazib beruvchi–chakana sotuvchi shartnomalari asosida empirik tekshirish, risk ustamasining ulgurji narxdagi ulushini ekonometrik baholash va raqamli reytinglash sinov loyihasining umidsiz qarz, xarid narxi hamda rasmiy hisob-kitobga bo'lgan iqtisodiy rag'batga ta'sirini o'lchash maqsadga muvofiq.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasi. Retail turnover, including catering organizations, sales in all retail chains (annual). SIAT, 2026.
2. O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasi. "Retail trade turnover exceeded UZS 310 trillion", 2 September 2026.
3. Wilson, N., Summers, B. (2003). Trade Credit Terms Offered by Small Firms: Survey Evidence and Empirical Analysis. Journal of Business Finance & Accounting, 29(3–4), 317–351. DOI: 10.1111/1468-5957.00434.
4. Two retailer–supplier supply chain models with default risk under trade credit policy. SpringerPlus, 2016.



5. Sun, S., Hua, S., Liu, Z. (2023). Navigating default risk in supply chain finance: Guidelines based on trade credit and equity vendor financing. *Transportation Research Part E*, 103410. DOI: 10.1016/j.tre.2023.103410.
6. A retailer-supplier supply chain model with trade credit default risk in a supplier-Stackelberg game. *Computers & Industrial Engineering*, 112 (2017), 568–575. DOI: 10.1016/j.cie.2017.03.004.
7. Wang, J., Wang, K., Li, X., Zhao, R. (2022). Suppliers' trade credit strategies with transparent credit ratings: Null, exclusive, and nonchalant provision. *European Journal of Operational Research*, 297(1), 153–163.
8. Tsao, Y.-C. (2017). Managing default risk under trade credit: Who should implement Big-Data analytics in supply chains? *Transportation Research Part E*, 106, 276–293. DOI: 10.1016/j.tre.2017.08.013.
9. Tsao, Y.-C. (2019). Coordinating contracts under default risk control-based trade credit. *International Journal of Production Economics*, 212, 168–175. DOI: 10.1016/j.ijpe.2019.02.018.
10. IFRS Foundation. IFRS 9 Financial Instruments: Expected Credit Loss requirements.