

“TASDIQLANDI”

“AGAT CREDIT” AJ MMT Bosh
direktorining 2025 yil 24.07.2025 yil
#-sonli Buyruqiga asosan

A.P. Dmitriyev
Bosh Direktor



“Ishlab chiqilgan”

“AGAT CREDIT” AJ MMT
Tahlil va metodologiya
bo'limi rahbari

D. Klinkov

«Разработано»

Руководителем отдела
аналитики и методологии
АО МФО «AGAT CREDIT»

Д. Клинков

«УТВЕРЖДЕНО»

Приказом №# Генерального директора
АО МФО «AGAT CREDIT»
№ 24 от 24.07.2025 года

A.P. Dmitriyev
Генеральный директор



“AGAT CREDIT” AJ MMT
KREDIT AJRATISH TARTIBI

ПОРЯДОК КРЕДИТОВАНИЯ
АО МФО «AGAT CREDIT»

Ro'yxat raqami
Регистрационный номер
Tahrir
Редакция
Amal qiladi
Действует с

<p>1.</p>	<p>1. Mundarija:</p> <p>2. Umumiy qoidalar;</p> <p>3. Normativ havolalar;</p> <p>4. Atamalar va ta'riflar;</p> <p>5. Kredit faoliyati bilan bog'liq taqiqlar va cheklovlar;</p> <p>6. Kredit tartib-taomillari bo'yicha umumiy qoidalar;</p> <p> 6.1 "Maqsadli mijozlar" tushunchasi;</p> <p> 6.2 Kredit arizasini rasmiylashtirishda mijoz bilan ishlash metodikasi;</p> <p> 6.3 Bevosita marketing;</p> <p> 6.4 Mijoz bilan birinchi uchrashuv;</p> <p> 6.5 Biznes tahlil;</p> <p> 6.6 Moliya hisobotlari;</p> <p> 6.7 Kredit ta'minoti (garov);</p> <p> 6.8 Kredit hisobotini yoki rezyume tayyorlash;</p> <p> 6.9 Anderrayter/vakolatli organ qarorini shakllantirish;</p> <p> 6.10 Anderrayter/vakolatli organ tomonidan qabul qilingan qarorlar haqida mijozni xabardor qilish;</p> <p> 6.11 Kredit shartnomasini imzolash va kredit mablag'ini berish;</p> <p> 6.12 Kredit ishlari;</p>	<p>1. Содержание:</p> <p>2. Общие положения;</p> <p>3. Нормативные ссылки;</p> <p>4. Термины и определения;</p> <p>5. Запреты и ограничения, связанные с кредитной деятельностью;</p> <p>6. Общие положения о кредитных процедурах;</p> <p> 6.1 Понятие «Целевые клиенты»;</p> <p> 6.2 Методика работы с клиентом при оформлении кредитной заявки;</p> <p> 6.3 Прямой маркетинг;</p> <p> 6.4 Первая встреча с клиентом;</p> <p> 6.5 Бизнес-анализ;</p> <p> 6.6 Финансовые отчеты;</p> <p> 6.7 Обеспечение (залог) по кредиту;</p> <p> 6.8 Формирование кредитного отчета или резюме;</p> <p> 6.9 Формирование решения андеррайтера/уполномоченного органа;</p> <p> 6.10 Информирование клиента о решениях, принятых андеррайтером/уполномоченным органом;</p> <p> 6.11 Подписание кредитного договора и выдача кредита;</p> <p> 6.12 Кредитные дела;</p>
------------------	---	---

	<p>6.13 Kredit monitoringi va boshqaruvi;</p> <p>6.14 Parallel kredit;</p> <p>6.15 Kreditni so'ndirish;</p> <p>7. Mas'uliyat;</p> <p>8. Yakuniy qoidalar;</p>	<p>6.13Кредитный мониторинг и администрирование;</p> <p>6.14Параллельный кредит;</p> <p>6.15Погашение кредита;</p> <p>7. Ответственность;</p> <p>8. Заключительные положения.</p>
2.	UMUMIY QOIDALAR	ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ
	<p>1. Mazkur "AGAT CREDIT" AJ MMTning kreditlash tartibi (keyingi o'rinlarda – "Tartib") Mijozlarni kreditlash, moliyalashtirish xizmatlarini ko'rsatish, "AGAT CREDIT" AJ MMTning (keyingi o'rinlarda – "Kompaniya") kredit mahsulotlarini sotish bo'yicha asosiy qoidalarni belgilaydi.</p> <p>2. Ushbu Tartibning maqsadi – MMTning tarkibiy bo'linmalari, jumladan, filiallar tomonidan kreditlarni rasmiylashtirish, ko'rib chiqish va berish jarayonlarini hamda mikromoliya xizmatlari doirasini kengaytirishni tartibga solishdir.</p> <p>3. Mazkur Tartibning qoidalariga rioya etish "AGAT CREDIT" AJ MMTning barcha bo'linmalari uchun majburiydir.</p>	<p>1. Настоящий Порядок кредитования АО МФО «AGAT CREDIT» (далее – «Порядок») определяет основные правила кредитования Клиентов, предоставления услуг финансирования, продажи кредитных продуктов АО МФО «AGAT CREDIT» (далее – «Компания»).</p> <p>2. Целью данного Порядка является регламентация действий структурных подразделений МФО, в том числе филиалов при оформлении, рассмотрении и выдаче кредитов, а также расширении спектра микрофинансовых услуг.</p> <p>3. Соблюдение положений настоящего Порядка является обязательным для всех подразделений АО МФО «AGAT CREDIT».</p>
3.	ME'YORIY HAVOLALAR	НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ
	Mazkur Tartib quyidagi normativ-huquqiy hujjatlar asosida ishlab chiqilgan:	Настоящий Порядок разработан в соответствии с нижеследующими нормативно-правовыми актами:

	<ul style="list-style-type: none"> – O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksi; – 2014-yil 6-maydagi №ZRU-370-son “Aksiyadorlik jamiyatlari va aksiyadorlar huquqlarini himoya qilish to‘g‘risida”gi Qonun; – 2022-yil 20-apreldagi №ZRU-765-son “Nobank kredit tashkilotlari va mikromoliya faoliyati to‘g‘risida”gi Qonun; – 2022-yil 6-sentabrdagi №3384-son “Mikromoliya tashkilotlari va lombardlarning moliya xizmatlari iste‘molchilari bilan o‘zaro munosabatlarda faoliyat yuritish bo‘yicha minimal talablar to‘g‘risida”gi Nizom; – 2020-yil 23-dekabrdagi №806-son bilan ro‘yxatdan o‘tkazilgan “O‘zini o‘zi band qilgan shaxs faoliyatini amalga oshirish tartibi to‘g‘risida”gi Nizom; – 2019-yil 19-dekabrdagi №3205-son bilan Adliya vazirligida ro‘yxatdan o‘tkazilgan “Jismoniy shaxslar qarz yuki darajasini tartibga solish to‘g‘risida”gi Nizom; – 2025-yil 24-iyuldagi “AGAT CREDIT” AJ MMTning Kredit siyosati. 	<ul style="list-style-type: none"> – Гражданский Кодекс Республики Узбекистан; – Закон «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» от 06.05.2014 года №ЗРУ-370; – Закон «О небанковских кредитных организациях и микрофинансовой деятельности» от 20.04.2022 года №ЗРУ-765; – Положение «О минимальных требованиях к деятельности микрофинансовых организаций и ломбардов при осуществлении взаимодействия с потребителями финансовых услуг» от 06.09.2022 года №3384; – Положением о порядке осуществления деятельности самозанятым лицом (рег. КМ РУз за № 806 от 23.12.2020 года); – Положение о регулировании долговой нагрузки заемщиков-физических лиц (рег. МЮ РУз за № 3205 от 19.12.2019 года; – Кредитная политика АО МФО «AGAT CREDIT» от 24.07.2025 года;
4.	ATAMALAR VA QISQARTMALAR	ТЕРМИНЫ И СОКРАЩЕНИЯ
	<p>Mazkur Tartibda quyidagi atamalar va qisqartmalar qo‘llaniladi:</p> <p>Aktivlar – qarz oluvchining ixtiyorida bo‘lgan, o‘tgan xo‘jalik operatsiyalari natijasida shakllangan moddiy va</p>	<p>В настоящем Порядке используются следующие термины и сокращения:</p> <p>Активы – находящиеся в распоряжении заемщика материальные и нематериальные ресурсы, образовавшиеся в результате прошлых</p>

<p>nomoddiy resurslar bo'lib, ularni foydalanishdan qarz oluvchi kelgusida iqtisodiy foyda (pul yoki boshqa mulk) olishni kutadi;</p> <p>Analog mahsulotlar – turli mahsulotlar bo'lib, bir xil xususiyatlarga ega, jumladan, fizik xususiyatlari, sifati, bozor obro'si, kelib chiqish mamlakati va ishlab chiqaruvchisi;</p> <p>Analog sotuv usuli – oxirgi 60 kundan ko'p bo'lmagan muddat ichida o'xshash mahsulotlarga belgilangan narxlar bilan taqqoslash yo'li bilan narxni aniqlash;</p> <p>Андеррайтер – ММТning mas'ul xodimi bo'lib, u qarz oluvchidan olingan ma'lumotlarni, ochiq manbalardan olingan ma'lumotlarni va ММТda mavjud ma'lumotlarni tahlil qiladi va tekshiradi, kreditni tasdiqlaydi yoki rad etadi hamda zarur hollarda ММТning tegishli vakolatli organi yoki shaxsiga xulosa taqdim etadi;</p> <p>Balans bo'yicha hisobot – korxonaning ma'lum bir vaqtdagi moliyaviy holati to'g'risidagi ma'lumotlar aks etgan moliyaviy hisobot manbasi;</p> <p>Biznes-tahlil – kredit bo'yicha mutaxassis tomonidan qarz oluvchining ish joyiga tashrif buyurish, moliyaviy ma'lumotlarni yig'ish va tahlil qilish orqali qarz oluvchining kreditga layoqatliligini aniqlash;</p> <p>Blank kredit (ishonchli) – hech qanday garov yoki kafolatsiz, istalgan maqsadga beriladigan kredit;</p> <p>Kredit bo'yicha to'lovlar – qarz oluvchi tomonidan to'lov jadvaliga muvofiq (annuitet yoki differensial usul bo'yicha)</p>	<p>хозяйственных операций и от использования которых заемщик рассчитывает получить экономические выгоды (деньги или иное имущество) в будущем;</p> <p>Аналогичные товары – разные товары, обладающие одинаковыми характеристиками, в частности, физическими характеристиками, качеством, репутацией на рынке, страной происхождения и производителем;</p> <p>Аналогичный способ реализации – определение цены с ценами, установленными на аналогичные товары, не более чем за последние 60 дней;</p> <p>Андеррайтер – ответственный сотрудник МФО, который анализирует и проверяет информацию, полученную от заемщика, информацию, полученную из открытых источников и информацию, имеющуюся в МФО, а также одобряет или отклоняет кредит, и при необходимости представляет заключение соответствующему уполномоченному органу или лицу МФО;</p> <p>Отчёт по Балансу – источник финансовой отчетности, в котором отражены сведения о финансовом состоянии предприятия на конкретный момент;</p> <p>Бизнес-анализ – посещение рабочего места заемщика, сбор и анализ финансовой информации с целью определения кредитоспособности заемщика со стороны специалиста по кредитованию;</p> <p>Бланковый кредит (доверительный) – кредит, выдаваемый на любые цели, без какого-либо залога или гарантии;</p> <p>Выплаты по кредитам – ежемесячные платежи, оплачиваемые Заемщиком в соответствии с графиком выплат (по методу аннуитета)</p>
--	---

<p>har oyda amalga oshiriladigan to'lovlar bo'lib, ular asosiy qarz summasi va hisoblangan foizlar miqdorini, shuningdek jarima, penya va shunga o'xshash to'lovlarni o'z ichiga oladi;</p> <p>Sotuvdan tushgan tushum – tovarlarni sotish yoki xizmatlar ko'rsatish natijasida xaridorlardan olingan yoki olinadigan pul mablag'lari;</p> <p>Yillik foiz stavkasi – kreditning qolgan asosiy qarz summasiga yil davomida har kuni hisoblanadigan foizlar;</p> <p>Ko'char mulk – ko'chmas mulk hisoblanmaydigan barcha mulklar;</p> <p>Debitor – qarz oluvchiga qarzdor bo'lgan shaxs;</p> <p>Debitorlik qarzi – xo'jalik faoliyati natijasida qarz oluvchiga bo'lgan barcha qarzlar;</p> <p>Dividend – sof foydadan biznes egalari ulushlariga muvofiq taqsimlanadigan summalar;</p> <p>Masofaviy xizmat ko'rsatish kanallari – tomonlar o'rtasida ma'lumot uzatish usullari, jumladan bildirishnomalarni yuborish: mobil ilova va/yoki elektron pochta va/yoki “Shaxsiy kabinet” xizmati va/yoki telefon aloqasi kanallari (jumladan SMS-xabarlar);</p> <p>Aylanma mablag'lar uchun – kreditdan hajm, assortiment va sifat bo'yicha pul mablag'lariga bo'lgan ehtiyojni qondirish, tayyor mahsulot hajmi, assortimenti va sifatini oshirish maqsadida foydalanish;</p>	<p>или дифференциальному методу) и включающие в себя суммы основного долга и суммы начисленных процентов, а также платежи по оплате штрафов, пени и т.п.;</p> <p>Выручка от продаж – денежные средства, которые были или будут получены от покупателей в результате реализации товаров или оказанных им услуг;</p> <p>Годовая процентная ставка – проценты, ежедневно начисляемые на кредит в течение года, которые начисляются на остаток основного долга кредита;</p> <p>Движимое имущество – все имущество, не являющееся недвижимым;</p> <p>Дебитор – лицо, имеющее задолженность перед заемщиком;</p> <p>Дебиторская задолженность – все долги перед заемщиком, возникающие в результате хозяйственной деятельности;</p> <p>Дивиденд – суммы, распределяемые из чистой прибыли собственникам бизнеса в соответствии с их долями;</p> <p>Дистанционные каналы обслуживания – способы передачи информации, в том числе направления уведомлений Сторонами друг другу, а именно: Мобильное приложение и/или электронная почта и/или услуга «Персональный кабинет» и/или каналы телефонной связи (включая SMS-сообщения).</p> <p>Для оборотных средств – использование кредита по объему, ассортименту, качеству для удовлетворения потребностей в денежных средствах с целью увеличения объемов, ассортимента и качества готовой продукции;</p>
---	--

<p>Joriy xarajatlarni moliyalashtirish uchun – kreditdan xo‘jalik faoliyatining joriy xarajatlarini moliyalashtirish maqsadida foydalanish;</p> <p>Uzoq muddatli kredit – muddati 12 oydan ortiq bo‘lgan kredit;</p> <p>Qarz yuki – qarz oluvchining o‘rtacha oylik kredit to‘lovlari miqdorining uning o‘rtacha oylik daromadiga nisbati;</p> <p>Daromad – qarz oluvchining o‘z kapitalini oshirishga olib keladigan, lekin egalarining qo‘shimcha hissalarini bilan bog‘liq bo‘lmagan holda aktivlar ortishi yoki majburiyatlarning kamayishi natijasida muayyan davrda iqtisodiy foydaning ortishi;</p> <p>Qarz oluvchi – O‘zbekiston Respublikasi rezidenti bo‘lgan yuridik, jismoniy va o‘zini o‘zi band qilgan shaxs, 18 yoshga to‘lgan, kredit oluvchi va shartnomada belgilangan muddat tugagach, kredit summasini qaytarish hamda undan foydalanish davrida foiz to‘lash majburiyatini o‘z zimmasiga oluvchi shaxs;</p> <p>Garov – shaxsiy yordamchi xo‘jalik yuritish, yakka tartibdagi uy-joy qurilishi, savdo va xizmat ko‘rsatish ob‘ektlari, ular joylashgan yer uchastkalari bilan birga uy-joylar, auktsion asosida sotib olingan yer uchastkasida umrbod meros qilib qoldiriladigan egalik qilish huquqi, boshqa mol-mulk va mulkiy huquqlar, qimmatli qog‘ozlar, pul mablag‘lari;</p> <p>Garov qiymati – kredit ta‘minoti sifatida foydalanilgan ko‘char va ko‘chmas mulkning diskontlangan qiymati;</p>	<p>Для финансирования текущих расходов – использование кредита для финансирования текущих хозяйственных расходов;</p> <p>Долгосрочный кредит – срок кредита более 12 месяцев;</p> <p>Долговая нагрузка – соотношение размера среднемесячных платежей заемщика по кредитам к размеру его среднемесячного дохода;</p> <p>Доход – увеличение экономической выгоды в конкретный период за счет увеличения активов или уменьшения обязательств, что выражается увеличением собственного капитала заемщика, не связанного с вкладами собственников;</p> <p>Заемщик – юридическое, физическое и самозанятое лицо, являющееся резидентом Республики Узбекистан, достигшее 18-ти летнего возраста, получающее кредит, и принимающее на себя обязательства вернуть сумму кредита по истечении определенного Договором срока, а также оплатить проценты за время использования кредита;</p> <p>Залог – вещи, ценные бумаги, денежные средства, право пожизненного наследуемого владения, земельным участком, приобретенное на аукционной основе, для ведения личного подсобного хозяйства, индивидуального жилищного строительства, а также объекты торговли и сферы обслуживания, жилые помещения вместе с земельными участками, на которых они размещены, иное имущество и имущественные права;</p> <p>Залоговая стоимость – дисконтированная стоимость движимого и недвижимого имущества, использованного в качестве обеспечения кредита;</p>
---	--

<p>Xarajat usuli – mulkni unga sarflangan xarajatlar bo‘yicha baholash;</p> <p>Ish haqi xarajatlari – yollanma xodim tomonidan bajarilgan mehnat qiymati, shuningdek ishlab chiqarish va ma‘muriy xodimlarning ish haqi.</p> <p>Individual to‘lov jadvali – biznesda mavsumiy daromad olinishi bilan mutanosib ravishda to‘lov muddatlari va to‘lanishi lozim bo‘lgan summa miqdori rejalashtiriladigan kredit to‘lov jadvali;</p> <p>Ipoteka – kreditni ko‘chmas mulk (bino yoki yer) bilan ta‘minlash;</p> <p>Pul oqimlari manbai (Cash-Flow) – korxonaning ma‘lum davrdagi xo‘jalik faoliyati natijasida olingan pul mablag‘lari hamda xo‘jalik operatsiyalarining korxonaning likvid mablag‘lari holatiga ta‘sirini aks ettiruvchi moliyaviy hisobot manbasi;</p> <p>Kassa usuli – buxgalteriya hisobining daromad va xarajatlar faqat tegishli pul hisob-kitoblari amalga oshirilganidan so‘ng tan olinadigan usuli;</p> <p>Muammoli kreditlar bo‘yicha qo‘mita – muammoli kreditlarni ko‘rib chiqadigan va tegishli qarorlar qabul qiladigan vakillik organi;</p> <p>Bilvosita (doimiy) xarajatlar – ishlab chiqarilgan va sotilgan mahsulot qiymati bilan bevosita bog‘liq bo‘lmagan va ularning hajmiga to‘g‘ridan-to‘g‘ri mutanosib</p>	<p>Затратный метод – оценка имущества по произведенным на него затратам;</p> <p>Затраты на заработную плату – стоимость труда, выполненного наемным работником, а также заработная плата производственных и административных работников;</p> <p>Индивидуальный график платежей – график платежей по кредиту, в котором сроки платежей и размер суммы, подлежащей выплате, планируются пропорционально получению сезонного дохода в бизнесе;</p> <p>Ипотека – это обеспечение кредита недвижимостью (зданием или землей);</p> <p>Источник движения денежных средств (Cash-Flow) – источник финансовой отчетности, отражающий информацию о денежных средствах, полученных в результате хозяйственной деятельности предприятия в определенный период, а также - влияние хозяйственных операций на состояние ликвидных средств предприятия;</p> <p>Кассовый метод – это метод бухгалтерского учета, при котором доходы и расходы признаются только после осуществления соответствующих денежных расчетов;</p> <p>Комитет по проблемным кредитам – представительный орган, рассматривающий проблемные кредиты и принимающий соответствующие решения;</p> <p>Косвенные (постоянные) затраты – затраты, которые не связаны непосредственно со стоимостью произведенной и реализованной продукции и их объем не изменяется прямо пропорционально</p>
--	--

<p>o'zgarmaydigan xarajatlar (masalan, ma'muriyat ish haqi, ijara, reklama xarajatlari va hokazo);</p> <p>Qarz koeffitsienti – kredit summasining o'z kapitaliga nisbati;</p> <p>Kapital koeffitsienti – majburiyatlarning umumiy summasida kapital ulushi (majburiyatlar + o'z kapitali);</p> <p>Kreditni xizmat qilish koeffitsienti – qarz oluvchining sof foydasi kreditning oylik xizmat ko'rsatish hajmini qanchalik ta'minlashini ko'rsatuvchi koeffitsient;</p> <p>Garov qoplama koeffitsienti – garov qiymatining asosiy kredit summasi, foizlar, turli komissiyalar, sotuv bilan bog'liq xarajatlar va qonunchilikda nazarda tutilgan turli soliqlar miqdoriga nisbati;</p> <p>Qisqa muddatli kredit – muddati 12 oydan oshmaydigan kredit;</p> <p>Kreditlar – mikrozaym, mikrokredit, shuningdek mikrokredit summasidan ortiq bo'lgan tadbirkorlik kreditlari, kredit tashkiloti tomonidan taqdim etiladigan boshqa kreditlar;</p> <p>Kredit tarixi – qarz oluvchining o'tgan davrda o'z zimmasiga olgan majburiyatlarni bajarish darajasini aks ettiruvchi ko'rsatkich;</p> <p>Shartnoma – MMT bilan qarz oluvchi o'rtasida tuzilgan kredit berish bo'yicha kredit shartnomasi;</p>	<p>произведенной и/или реализованной продукции (например, заработная плата администрации, аренда, расходы на рекламу и т.д.);</p> <p>Коэффициент долга – отношение суммы кредита к собственному капиталу;</p> <p>Коэффициент капитала – доля капитала в общей сумме обязательств (обязательства + собственный капитал);</p> <p>Коэффициент обслуживания кредита – коэффициент, показывающий сколько чистой прибыли заемщика обеспечивает ежемесячное обслуживание кредита;</p> <p>Коэффициент покрытия залога – отношение стоимости залога к основной суммы кредита, процентов, различных комиссий, расходов, связанных с продажей и различных налогов, предусмотренных законодательством;</p> <p>Краткосрочный кредит – срок кредита, не превышающий 12 месяцев;</p> <p>Кредиты – микрозаем, микрокредит, а также другие кредиты предпринимательства превышающем сумму микрокредита предоставляемые кредитной организацией;</p> <p>Кредитная история – показатель выполнения обязательств, возложенных на него заемщиком за определенный период времени в прошлом;</p> <p>Договор – Кредитный договор на предоставление кредита, заключенный между МФО и Заёмщиком;</p>
---	--

<p>Vakolatli organ – kredit loyihalarini ko‘rib chiqadigan, tasdiqlaydigan yoki rad etadigan vakillik organi;</p> <p>Kredit portfeli – barcha faol kreditlarning umumiy qoldig‘i;</p> <p>Kredit tsikli – potensial qarz oluvchini jalb qilishdan boshlab kreditni to‘liq so‘ndirishgacha bo‘lgan davr;</p> <p>Kreditor – qarz oluvchining qarzdor bo‘lgan shaxsi;</p> <p>Likvid mablag‘lar – naqd pulga osonlikcha aylantirilishi mumkin bo‘lgan pul mablag‘lari va aktivlar;</p> <p>Shaxsiy mulk – qarz oluvchining shaxsiy mulki bo‘lib, uning biznesiga aloqasi yo‘q bo‘lgan mulk;</p> <p>Imtiyozli davr – qarz oluvchi asosiy qarzni ham, foizlarni ham to‘lamaydigan yoki faqat foizlarni to‘laydigan davr;</p> <p>Hisoblash usuli – daromad va xarajatlar, pul mablag‘lari kelib tushgan yoki chiqib ketganidan qat‘i nazar, ular yuzaga kelgan paytda tan olinadigan hisob usuli. Masalan, mahsulot kreditga (konsignatsiya) sotilgan bo‘lsa – bunday holatda daromad mahsulot sotilgan zahoti tan olinadi, pul olingan paytda emas;</p> <p>Mikrozaym – qonunchilikda belgilangan summadan oshmaydigan miqdorda, jismoniy shaxsga to‘lovlilik, muddatlilik va qaytarish sharti bilan beriladigan pul mablag‘lari;</p> <p>Mikrokredit – tadbirkorlik subyekti yoki o‘zini o‘zi band qilgan shaxsga uch yuz million so‘mdan oshmaydigan miqdorda, to‘lovlilik, muddatlilik va qaytarish sharti bilan, shuningdek shartnomada nazarda tutilgan hollarda</p>	<p>Уполномоченный орган – представительный орган, рассматривающий, утверждающий или отклоняющий кредитные проекты;</p> <p>Кредитный портфель – полный остаток всех активных кредитов;</p> <p>Кредитный цикл – период от привлечения потенциального заемщика до полного погашения кредита;</p> <p>Кредитор – лицо, перед которым заемщик имеет задолженность;</p> <p>Ликвидные средства – денежные средства и активы, которые могут быть легко превращены в наличные денежные средства.</p> <p>Личное имущество – имущество, которое является личной собственностью заемщика и не имеет отношения к его бизнесу;</p> <p>Льготный период – период, в течение которого заемщик не платит ни основную сумму, ни проценты, либо платит только проценты;</p> <p>Метод начисления – метод учета, при котором доходы и расходы признаются по мере их возникновения, независимо от того, были ли эти операции обеспечены поступлением или оттоком денежных средств. Например, если продукция была реализована в кредит (консегнация) – в этом случае доход признается сразу после реализации продукции, а не в момент получения денег;</p> <p>Микрозайм – денежные средства, выдаваемые заемщику — физическому лицу в размере, не превышающей суммы установленной законодательством, на условиях платности, срочности и возвратности;</p> <p>Микrokредит – денежные средства, выдаваемые заемщику — субъекту предпринимательства или самозанятому лицу в размере, не превышающем трехсот миллионов сумов, на условиях платности,</p>
---	---

<p>belgilangan maqsadlarda foydalanish uchun beriladigan pul mablag‘lari;</p> <p>Kredit monitoringi – kredit shartnomasi amal qilish davrida qarz oluvchining moliyaviy holatini tekshirish uchun o‘tkaziladigan maxsus tadbirlar.</p> <p>Nafaqa xarajatlari – biznes yuritishda yuzaga kelgan xarajatlar (ma‘muriy xarajatlar, transport xarajatlari, ijara, kommunal xarajatlar, aloqa xarajatlari, soliqlar va majburiy to‘lovlar, boshqa xarajatlar);</p> <p>Soliqlar – bu soliq to‘lovchidan (bizning holatda – qarz oluvchidan) davlat byudjetiga majburiy, ekvivalent bo‘lmagan va bepul xarakterga ega pul to‘lovi. Ushbu modda bo‘yicha mijoz tomonidan byudjetga to‘langan barcha ajratmalar aks ettiriladi;</p> <p>Ko‘chmas mulk – qonun hujjatlariga muvofiq ko‘chmas deb e‘tirof etilgan mol-mulk, turar joy va noturar joy binolari hamda yer uchastkalari;</p> <p>Nomoddiy aktiv – qarz oluvchiga tegishli, moddiy shakli bo‘lmagan, ammo qiymatga ega va egasiga beriladigan huquqlar bilan mustahkamlangan mablag‘;</p> <p>Taqsimlanmagan foyda – biznes egalariga dividend sifatida taqsimlanmaydigan va biznesda foydalaniladigan foydaning bir qismi;</p> <p>Noqonunchilik biznesi – joylashuvini tez-tez o‘zgartiradigan mobil biznes;</p>	<p>срочности и возвратности, а также использования их на определенные цели в случаях, предусмотренных договором;</p> <p>Мониторинг кредита – специальные мероприятия, проводимые для проверки финансового состояния заемщика в период действия кредитного договора;</p> <p>Накладные расходы – расходы, понесенные на ведение бизнеса (административные расходы, транспортные расходы, аренда, коммунальные расходы, расходы на связь, налоги и обязательные платежи, прочие расходы);</p> <p>Налоги – это безусловный денежный взнос в государственный бюджет, который уплачивается налогоплательщиком (в нашем случае - заемщиком), в связи с необходимым, безэквивалентным и безвозмездным характером налога. В этой статье отражаются все отчисления, уплаченные клиентом в бюджет;</p> <p>Недвижимость – вид имущества, признаваемого в законодательном порядке недвижимым, нежилые и жилые здания и земельные участки;</p> <p>Нематериальный актив – принадлежащее заемщику средство, не имеющее материальной формы, но имеющее стоимость и подкрепляемое правами, которые он дает собственникам;</p> <p>Нераспределенная прибыль – та часть прибыли, которая не распределяется в качестве дивидендов собственникам бизнеса и которая используется в бизнесе;</p> <p>Нестационарный бизнес – мобильный бизнес, характеризующийся сменой местоположения;</p>
--	--

<p>Majburiyatlar – o‘tgan xo‘jalik operatsiyalari natijasida yuzaga kelgan va bajarilishi natijasida resurs (pul, tovar zaxiralari, asosiy vositalar) chiqishini talab qiladigan majburiyatlar;</p> <p>Operatsion tsikl – tovarlar yoki xom ashyoni xarid qilishdan, mahsulot sotish yoki xizmat ko‘rsatishdan tortib tovarlarni olishgacha bo‘lgan vaqt davri;</p> <p>Qarz oluvchining tajribasi – biznes-analiz o‘tkazilgan yoki o‘tkaziladigan biznesdagi mijoz tajribasining davomiyligi;</p> <p>Asosiy vositalar – korxonaning xo‘jalik faoliyatida bir yildan ortiq muddat foydalaniladigan aktivlar;</p> <p>Kredit qoldig‘i – ma‘lum bir vaqtdagi asosiy kredit summasi qoldig‘i;</p> <p>Salbiy kredit tarixi – kredit tsikli davomida mijozda besh martadan ortiq tizimli defolt holatlari bo‘lgan, ularning har biri 90 kundan oshgan kredit tarixi;</p> <p>Foyda va zararlar hisobot – korxonaning muayyan davr mobaynida amalga oshirilgan xo‘jalik faoliyati natijalarini (foyda yoki zarar) aks ettiruvchi hujjat;</p> <p>Juda yomon (salbiy) kredit tarixi – mijozda hech bo‘lmaganda bir marta 180 kundan ortiq muddatli qarzdorlik bo‘lgan kredit tarixi;</p> <p>Juda yaxshi kredit tarixi – mijoz umuman qarzdorlikka yo‘l qo‘ymagan yoki eng ko‘pi bilan uch marta kechikkan, ularning har biri 3 kundan oshmagan kredit tarixi;</p>	<p>Обязательства – обязанности, возникшие в результате прошлых хозяйственных операций, и выполнение которых предполагает выход в виде освоенного ресурса (денег, товарных запасов, основных средств);</p> <p>Операционный цикл – период времени от закупки товаров, сырья, от реализации продукции или оказания услуг до получения товаров;</p> <p>Опыт заемщика – продолжительность опыта клиента в бизнесе, для которого был/будет проведен бизнес-анализ;</p> <p>Основные средства – к основным средствам относятся те активы, которые будут использоваться в хозяйственной деятельности предприятия более одного года;</p> <p>Остаток кредита – остаток основной суммы (основной суммы) кредита на конкретный момент;</p> <p>Отрицательная кредитная история – кредитная история клиента, в течение которой у клиента было более пяти систематических дефолтов в течение кредитного цикла, а продолжительность каждого из них превышает 90 календарных дней;</p> <p>Отчет о прибылях и убытках – документ, отражающий результаты хозяйственной деятельности, осуществленной предприятием в определенный период времени, – прибыль или убыток;</p> <p>Очень плохая (отрицательная) кредитная история – кредитная история клиента, в течение которой у клиента была хотя бы одна просрочка более 180 дней;</p> <p>Очень хорошая кредитная история – кредитная история клиента, в течение которой клиент либо вообще не имел просрочек, либо</p>
---	--

<p>Parallel kredit – qarz oluvchi hali qaytarmagan mavjud kredit bilan bir vaqtda amal qiladigan kredit;</p> <p>Kechikish uchun penya – qarz oluvchiga har bir kechikish kuni uchun hisoblangan penya summasi;</p> <p>Kreditni qaytarish davriyligi – qarz oluvchi tomonidan kredit bo‘yicha badallar to‘lash davriyligi;</p> <p>Asosiy vositalar bo‘yicha – kreditdan dastgohlar, ofis mebellari, transport vositalari, binolar, yer xarid qilish uchun foydalanish;</p> <p>Qayta kredit – ilgari mavjud bo‘lgan kreditni to‘lagandan keyin yoki amal qilayotgan kreditni muddati tugashidan oldin yopish orqali beriladigan kredit;</p> <p>Majburiyatlarni qoplash – biznes majburiyatlarini qoplash uchun kredit mablag‘laridan foydalanish;</p> <p>Kreditning to‘liq qiymati (keyingi o‘rinlarda – KTQ) – qarz oluvchi tomonidan kredit mahsulotini olish bilan bog‘liq to‘lovlar hisobga olingan holda aniqlanadigan yillik haqiqiy va samarali foiz stavkasi;</p> <p>Ijobiy kredit tarixi – kredit tsikli davomida mijozda besh martadan ortiq bo‘lmagan defolt holatlari bo‘lgan, ularning har biri 30 kundan oshmagan kredit tarixi;</p> <p>Portfel riski (PAR) – bir yoki bir necha kun to‘lov muddati o‘tgan barcha kreditlarning umumiy qoldig‘i;</p> <p>Kafillik – kredit shartnomasi bo‘yicha solidar javobgarlikni o‘z zimmasiga olgan jismoniy yoki yuridik shaxs (kredit</p>	<p>имел максимум три просрочки, каждая из которых составляла максимум 3 дня.</p> <p>Параллельный кредит – кредит, действующий параллельно с уже взятым заемщиком кредитом, который еще не погашен;</p> <p>Пеня за просрочку – сумма пени, начисленной заемщику за каждый день просрочки;</p> <p>Периодичность погашения кредита – периодичность взносов кредита заемщиком;</p> <p>По основным средствам – использование кредита на покупку станков, офисной мебели, транспортных средств, зданий, земли;</p> <p>Повторный кредит – кредит, который выдается после погашения ранее существовавшего кредита или посредством которого действующий кредит погашается до его выдачи, до окончания срока, предусмотренного графиком;</p> <p>Покрытие обязательств – использование кредитных средств для покрытия обязательств бизнеса;</p> <p>Полная стоимость кредита (далее – ПСК) – процентная ставка в достоверном, годовом и эффективном исчислении, при расчете которой учитываются платежи Заемщика, связанные с получением кредитного продукта;</p> <p>Положительная кредитная история – кредитная история клиента, в течение которой у клиента было не более пяти дефолтов в течение кредитного цикла, продолжительность каждого из которых составляла не более 30 календарных дней;</p>
--	---

<p>mahsuloti pasportida kafilga qo'yiladigan alohida talablar belgilanishi mumkin);</p> <p>Iste'mol maqsadlari – kreditdan jismoniy shaxsning iste'mol ehtiyojlari uchun foydalanish maqsadi;</p> <p>Korxonona – mahsulot ishlab chiqaruvchi va/yoki xizmat ko'rsatuvchi va/yoki tayyor mahsulotni realizatsiya qiluvchi xo'jalik yurituvchi subyekt;</p> <p>Kreditni uzaytirish – kredit muddatini uzaytirish yo'li bilan to'lov jadvalini o'zgartirish;</p> <p>Muddati o'tgan mijoz – to'lov jadvalida ko'rsatilgan summalarni belgilangan muddatda to'liq to'lamaydigan mijoz;</p> <p>Muddati o'tgan kredit – joriy to'lov muddati kamida bir kun kechiktirilgan va to'lanmagan kredit;</p> <p>Vakolatli organ/Anderrayter qarori – vakolatli organ/anderrayterning qarorini aks ettiruvchi, barcha vakolatli organ a'zolari/anderrayter tomonidan imzolangan yozma yoki elektron hujjat;</p> <p>Xavfli portfelning foiz ulushi – muddati o'tgan (kamida bir kun) kreditlar qoldig'ining umumiy portfelga nisbati;</p> <p>Boshqa xarajatlar – yuqorida qayd etilgan moddalarda aks etmagan barcha boshqa xarajatlar. Masalan, mahsulot buzilishi sababli hisobdan chiqarilgan tovar qiymati yoki mehmon kutib olish, biznes-tushlik xarajatlari, ish joyida ovqat xarajatlari va boshqalar;</p>	<p>Портфельный риск (ПАР) – полный общий остаток (остаток) просроченных кредитов, выплата по которым просрочена на один или несколько дней;</p> <p>Поручительство – физическое или юридическое лицо, которое несет солидарную ответственность по кредитному договору (паспортом кредитного продукта могут быть установлены отдельные требования к поручителю);</p> <p>Потребительские цели – цель использования кредита, при которой кредит используется для потребительских целей физического лица;</p> <p>Предприятие – хозяйствующий субъект, который производит продукцию и/или оказывает услуги и/или реализует готовую продукцию;</p> <p>Продление кредита – изменение графика платежей по кредиту путем увеличения срока кредита;</p> <p>Просроченный клиент – клиент, не полностью уплачивающий суммы, предусмотренные графиком, в срок, предусмотренный графиком платежей по кредиту;</p> <p>Просроченный кредит – кредит, по которому уплата текущего взноса просрочена не менее чем на один день и не выплачена;</p> <p>Решение уполномоченного органа/Андеррайтера – письменный или электронный документ, отражающий решение уполномоченного органа/андеррайтера и который подписывается всеми членами уполномоченного органа/андеррайтером;</p> <p>Процентная доля рискованного портфеля – остаток просроченных кредитов на один и более дней по отношению к общему портфелю;</p>
--	---

<p>To‘g‘ridan-to‘g‘ri marketing – maqsadli guruhlardan manfaatdor shaxslarni ajratib olish, ularni potentsial qarz oluvchilarga aylantirish, yangi mijozlar jalb qilish, mavjud mijozlarni ushlab qolish va ular bilan munosabatlarni kengaytirish imkonini beruvchi marketing usullari va texnikalari majmui;</p> <p>To‘g‘ridan-to‘g‘ri (o‘zgaruvchan) xarajatlar – ishlab chiqarilgan va/yoki sotilgan mahsulot qiymati bilan bevosita bog‘liq, ishlab chiqarish va/yoki realizatsiya hajmiga mutanosib ravishda o‘zgaradigan xarajatlar (masalan, sotib olingan xom ashyo va/yoki tovarlar, transport xarajatlari, mahsulot ishlab chiqarish uchun to‘langan ish haqi, ishlab chiqarish jarayonida sarflangan kommunal xarajatlar va boshqalar);</p> <p>Xarajatlar – ma’lum davrda aktivlar chiqishi (masalan, pul chiqimi, xom ashyo qiymati va hokazo) yoki majburiyatlarning ortishi natijasida iqtisodiy foydaning kamayishi, bu esa mulkdorlar o‘rtasida kapital taqsimoti bilan bog‘liq bo‘lmagan holda sof kapitalning kamayishida ifodalanadi;</p> <p>Reklama xarajatlari – reklama mahsulotlari (masalan, bukletlar, plakatlar), vitrinani bezash, radio va ijtimoiy tarmoqlardagi reklama hamda boshqa shunga o‘xshash xarajatlar;</p> <p>Ijara xarajatlari – ijaraga olingan maydon yoki yer yoki boshqa har qanday mulkdan vaqtinchalik foydalanish uchun to‘lov;</p>	<p>Прочие расходы – все прочие расходы, не отраженные в вышеуказанных статьях. Например, это может быть стоимость товаров, списанных в связи с порчей продукции, или это могут быть репрезентативные расходы (прием гостей, расходы на бизнес-ланчи, питание на рабочем месте) и т.п.;</p> <p>Прямой маркетинг – совокупность маркетинговых приемов и методов, с помощью которых можно отфильтровывать заинтересованных лиц из целевых групп, превращать заинтересованных лиц в потенциальных заемщиков, приобретать новых клиентов, удерживать клиентов и расширять отношения с ними;</p> <p>Прямые (переменные) затраты – затраты, которые непосредственно связаны со стоимостью произведенной и/или реализованной продукции и изменяются пропорционально объему произведенной и/или реализованной продукции (например, закупленное сырье и/или товары, понесенные транспортные расходы, заработная плата, выплачиваемая за производство продукции, коммунальные расходы, произведенные в процессе производства и т.д.);</p> <p>Расходы – уменьшение экономических выгод в конкретный период на основе выбытия активов (например, оттока денег, стоимости сырья и т.п.) или увеличения обязательств, что выражается уменьшением в собственном капитале, не связанном с распределением капитала между собственниками;</p> <p>Расходы на рекламу – рекламная продукция (например, брошюры, плакаты), оформление витрин, радио и соцреклама и другие подобные расходы;</p>
---	--

<p>Kreditni restrukturizatsiya qilish – mijoz uchun joriy kredit bo'yicha oylik to'lovni kamaytirish, qolgan muddatni uzaytirish yoki foiz stavkasini pasaytirish va boshqa choralar;</p> <p>Kreditni qayta moliyalashtirish – joriy kreditni yangi kredit hisobiga to'liq yoki qisman yopish;</p> <p>O'zini o'zi band qilgan shaxslar – jismoniy shaxslar bo'lib, ular shaxsiy mehnat ishtirokiga asoslangan xizmat ko'rsatish, ish bajarish faoliyatini yakka tartibda amalga oshiradi, mehnat daromadi olishga qaratilgan bo'lib, davlat soliq xizmati organlarida ro'yxatdan o'tgan, mehnat stajini hisoblash va rag'batlantiruvchi imtiyozlardan foydalanish huquqiga ega;</p> <p>Sotilgan tovarlarning tannarxi – tovarlarni realizatsiya qilishdan olingan daromad va sotilgan tovarlarning o'rtacha ustama narxi o'rtasidagi farq yoki tovar ishlab chiqarish yoki sotish uchun mo'ljallangan tovarlarni sotib olish bilan bevosita bog'liq xarajatlar;</p> <p>Oilaviy xarajatlar – biznes egalari uchun oilani ta'minlash uchun doimiy ravishda ishlatadigan operatsion foydaning bir qismi;</p> <p>Aralash maqsadlar – kreditdan bir vaqtning o'zida bir nechta maqsadlar uchun foydalanish;</p> <p>O'z kapitali – qarz oluvchining aktivlari va majburiyatlari o'rtasidagi farq bo'lib, barcha majburiyatlar to'langandan keyin qoladigan aktivlar qismi.</p>	<p>Расходы по аренде – представляют собой плату за временное пользование арендованной площадью или землей или любым другим имуществом;</p> <p>Реструктуризация кредита – уменьшение ежемесячного платежа по погашению текущего кредита для клиента, увеличение оставшегося срока погашения кредита или снижение процентной ставки и другие средства;</p> <p>Рефинансирование кредита – полное или частичное погашение текущего кредита новым кредитом;</p> <p>Самозанятые лица – физические лица, самостоятельно осуществляющие основанную на личном трудовом участии деятельность по оказанию услуг, выполнению работ для физических и юридических лиц, направленную на получение трудовых доходов, зарегистрированные в органах государственной налоговой службы с правом исчисления трудового стажа и пользования стимулирующими льготами;</p> <p>Себестоимость реализованных товаров – разница между доходом, полученным от реализации товаров, и средней наценкой реализованных товаров, или то же, что - расходы, непосредственно связанные с производством товаров, либо приобретением товаров, предназначенных для продажи;</p> <p>Семейные расходы – часть операционной прибыли, которую владельцы бизнеса стабильно используют для содержания семьи;</p> <p>Смешанные цели – использование кредита на несколько целей одновременно;</p>
---	--

<p>Statsionar biznes – faoliyati doimiy ravishda bitta aniq mahalliy joyda olib boriladigan biznes turi. Bunga, shuningdek, tovarlarni taqsimlash va logistika bilan bog‘liq biznes ham kiradi;</p> <p>Joriy aktivlar – naqd pul va aylanma mablag‘lar bo‘lib, ular bir operatsion sikl davomida naqd pulga aylantirilishi mumkin;</p> <p>Tovar-moddiy zaxiralari – mijozning xo‘jalik faoliyatida bir operatsion sikl davomida foydalaniladigan qiymatning rivojlangan turi;</p> <p>Nol foyda nuqtasi – savdo hajmi shunday darajada bo‘lganda, savdodan tushgan tushum umumiy xarajatlar (o‘zgaruvchan + doimiy xarajatlar) summasiga teng bo‘ladi;</p> <p>Transport xarajatlari – odatda yetkazib berish bilan bog‘liq xarajatlar. Bunga xizmat avtomobillari uchun yoqilg‘i xarajatlari, xizmat safarlari xarajatlari, boshqa transport xarajatlari kiradi;</p> <p>Maqsadli bozor – MMT o‘z tovar va xizmatlarini amalga oshirishda yo‘naltiriladigan ma‘lum iste‘molchilar guruhlari;</p> <p>Kredit maqsadi – qarz oluvchining kredit mablag‘larini qandaydir ehtiyojlar va maqsadlar uchun ishlatishi;</p> <p>Sof foyda – soliqlar chegirilgandan keyingi umumiy daromad va xarajatlar o‘rtasidagi farq;</p> <p>Oila a‘zolari – umumiy byudjet/biznes/xo‘jalik yuritadigan shaxslar, masalan: turmush o‘rtoq, farzandlar, ota-onalar, nabiralar, farzandlarning turmush o‘rtoqlari, o‘z aka-uka va</p>	<p>Собственный капитал – часть активов заемщика, которая остается после выплаты всех обязательств — разница между активами и обязательствами;</p> <p>Стационарный бизнес – бизнес, деятельность которого будет вестись постоянно в одном определенном локальном месте. Они также включают бизнес по распределению товаров и логистику;</p> <p>Текущие активы – денежные средства и оборотные средства, которые могут быть обращены в деньги в течение одного операционного цикла;</p> <p>Товарно-материальные запасы – развитый вид стоимости, которую клиент использует для хозяйственной деятельности в течение одного операционного цикла;</p> <p>Точка нулевой прибыли – объем продаж, при котором выручка от продаж равна сумме общих затрат (переменных + постоянных затрат);</p> <p>Транспортные расходы – как правило, расходы, связанные с доставкой. Это могут быть расходы на топливо для служебных автомобилей, командировочные расходы, другие транспортные расходы;</p> <p>Целевой рынок – определенные группы потребителей, на которых ориентируется МФО при реализации своих товаров и услуг;</p> <p>Цель кредита – использование кредита заемщиком для каких-либо нужд, целей;</p> <p>Чистая прибыль – разница между общей суммой доходов и расходов после вычета налогов;</p>
---	--

	opa-singillar, bobo va buvilar, turmush o'rtog'ining otanasi, aka-uka va opa-singillari.	Члены семьи – членами семьи считаются лица, видущие общий бюджет/бизнес/хозяйство, такие как: супруг, дети, родители, внуки, супруги детей, родные братья и сестры, дедушки и бабушки, родители супругов, братья и сестры супругов.
5.	KREDIT FAOLIYATI BILAN BOG'LIQ TAQIQLAR VA CHEKLOVLAR	ЗАПРЕТЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
	<p>1. MMTning kundalik faoliyat strategiyasi va uning asosiy maqsadlariga rioya qilinishini ta'minlash maqsadida kredit faoliyati bilan bog'liq taqiqlar va cheklovlar belgilangan. Taqiqlar MMTning ma'naviy-axloqiy qadriyatlarini hamda qonunda belgilangan talablaridan kelib chiqadigan cheklovlar sifatida belgilanadi. Siyosat shakllantirilayotgan vaqtda har bir taqiq MMT uchun strategik talab sifatida qaraladi.</p> <p>2. MMT istisnolarga yo'l qo'yilmaydigan taqiq turlarini belgilaydi va bu taqiqlar uzoq muddat davomida amal qiladi.</p> <p>3. Kreditlash sohasida MMT quyidagilarni moliyalashtirmaydi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – MMT yoki uning hamkorlariga nisbatan vijdotsiz harakatlarda ayblangan mijoz; – O'zbekiston Respublikasi qonunchiligiga zid yoki noqonuniy harakatlarni o'z ichiga olgan loyihalar; – Narkotik vositalar, inson salomatligiga zarar yetkazadigan faoliyat, atrof-muhitga jiddiy zarar 	<p>1. В целях обеспечения соблюдения ежедневной стратегии деятельности МФО и ее основных целей, определены запреты и ограничения, связанные с кредитной деятельностью. Запреты определяются как ограничения, вытекающие из морально-этических ценностей МФО и требований, определенных законом. В момент формирования политики каждый запрет считается стратегическим требованием для МФО.</p> <p>2. МФО принимает решение о следующих типах запретов, для которых не будут допущены исключения, в том числе в долгосрочной перспективе.</p> <p>3. В сфере кредитования МФО не будет финансировать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Клиента, замеченного в недобросовестных действиях как в отношениях с МФО, так и с ее партнерами; – Проект, противоречащий законодательству Республики Узбекистан или содержащий противоправные действия; – Клиентов, связанных с наркотическими средствами, вредной для здоровья человека деятельностью, наносящей серьезный ущерб окружающей среде, включая деятельность, связанную с проституцией или бизнесом азартных игр;

<p>yetkazuvchi faoliyat, jumladan, fohishabozlik yoki qimor o'yinlari biznesi bilan bog'liq mijozlar;</p> <ul style="list-style-type: none"> – Spirtli ichimliklarda spirt miqdori 15 foizdan ortiq bo'lgan likyor-arog' mahsulotlarini ishlab chiqaruvchi korxonalar; – Rangli va qora metallolom yig'ish korxonalar; – Davlat ulushi 49 foizdan yuqori bo'lgan korxonalar; – Radioaktiv mahsulot ishlab chiqarish va muomalasini amalga oshiruvchi tashkilotlar yoki jismoniy shaxslar; – O'zbekiston Respublikasi hududidan tashqarida to'liq amalga oshiriladigan operatsiyalar va O'zbekiston hududida taqiqlangan boshqa faoliyat. <p>4. Mikromoliya faoliyatida qatnashuvchi har bir MMT xodimi ushbu taqiqlarga qat'iy rioya qilishi shart. Hech qanday holatda ularning e'tibordan chetda qolishiga yo'l qo'yilmasligi kerak.</p> <p>5. Taqiqlardan tashqari, MMTning kundalik faoliyatida aniq xususiyatga ega va davriy ravishda qayta ko'rib chiqiladigan turli cheklovlar ham amal qiladi. Ularning shakllanishi va o'zgarishi, xuddi taqiqlar kabi, mikromoliya faoliyatining samaradorligi va moslashuvchanligini oshirishga qaratilgan.</p> <p>6. Cheklovlar quyidagi toifalarga qo'llanilishi mumkin:</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Предприятия, производящие ликеро-водочную продукцию, содержание спирта в которых составляет более 15%; – Предприятия по сбору лома цветных и черных металлов; – Предприятия, в которых доля государства превышает 49%; – организации или физические лица, занимающиеся производством и оборотом радиоактивной продукции; – Операции, полностью осуществляемые за пределами территории Республики Узбекистан и другую деятельность, запрещенную на территории Республики Узбекистан. <p>4. Сотрудник МФО, так или иначе участвующий в микрофинансовой деятельности, должен соблюдать указанные запреты. Он не должен допускать их игнорирования ни при каких обстоятельствах.</p> <p>5. Помимо запретов, в повседневной деятельности в МФО действуют различные ограничения, носящие конкретный характер и подлежащие периодическому пересмотру. Их формирование и корректировка, как и запреты, направлены на повышение эффективности и гибкости микрофинансовой деятельности.</p> <p>6. Ограничения могут применяться по следующим категориям:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Тип клиента – на тот или иной период времени МФО определяет или корректирует определенные характеристики клиента, в соответствии с которыми на него будет распространяться определенный тип ограничений;
--	---

<ul style="list-style-type: none"> – Mijoz turi – ma’lum vaqt davomida MMT mijozning ayrim xususiyatlarini belgilaydi yoki qayta ko’rib chiqadi va unga tegishli cheklov turini qo’llyadi; – Garov turlari – ma’lum vaqt davomida MMT qabul qilmaydigan yoki ularga boshqa cheklovlar qo’yiladigan garov turlarini belgilashi mumkin; – Kredit maqsadi – ma’lum vaqt davomida yoki ma’lum maqsadlar uchun kredit berilmasligi yoki cheklovlar bilan berilishi mumkin; – Qoplash manbalari – MMT ma’lum vaqt davomida qabul qilinmaydigan yoki ularga cheklov qo’yiladigan to’lov manbalarini belgilashi mumkin; – Biznes turi – odatiy mijozlarga xos bo’lgan soha va faoliyat turlariga nisbatan, jumladan, muayyan davrda amal qiladigan cheklovlar. <p>7. Cheklovlar quyidagilarni o’z ichiga olishi mumkin:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Kredit berish bo’yicha qat’iy salbiy qaror qabul qilish; – Portfelga yoki uning ayrim qismlariga nisbatan umumiy norma belgilash; – Kredit bo’yicha ijobiy qaror qabul qilinganda qo’shimcha zaxira koeffitsiyentlarini talab qilish; – Mazkur mijoz uchun boshqa kredit xizmat ko’rsatish modeli yoki kredit tuzilmasini belgilash; 	<ul style="list-style-type: none"> – Виды залога – на определенный период времени МФО может определить виды залога, которые она не будет принимать или в отношении которых будут введены какие-либо другие ограничения; – Цель кредита – МФО может определить время и цели, в течение которого или на которые кредит не будет предоставлен или будет предоставлен с определенными ограничениями; – Источники погашения – МФО может определить источники погашения, которые неприемлемы в течение какого-либо периода времени или в отношении которых оно наложит другие ограничения; – Вид бизнеса – ограничения в отношении сферы и вида деятельности, на которые распространяются те или иные ограничения на типичных клиентов-представителей, в том числе в течение конкретного периода времени; <p>7. Ограничения могут включать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – принятие строго отрицательного решения о выдаче кредита; – общая норма по отношению к портфелю или какой-либо его части; – необходимость дополнительных резервных коэффициентов в случае положительного решения по кредиту; – другая модель обслуживания кредита или структура кредита для данного клиента;
---	--

<p>– MMTning muayyan qarz oluvchi yoki kredit loyihasiga turlicha yondashuvi.</p> <p>8. Cheklov joriy etish tashabbusi MMT faoliyatining tashqi sharoitlaridagi o'zgarishlar yoki kredit portfeli sifati va hajmidagi mavjud yoki kutilayotgan salbiy o'zgarishlarga asoslanishi mumkin. Bunday holatda ma'lum muddatga cheklov joriy etish yoki uning maqsadga muvofiqligini ko'rib chiqish masalasi qo'yilishi mumkin.</p> <p>9. Cheklov turini belgilash va/yoki uni o'zgartirish tashabbusi kredit faoliyatida qatnashayotgan har qanday guruh yoki xodimga tegishli bo'lishi mumkin, ammo Kredit anderrayting departamentidan boshqa hech kim bunday tashabbusni bevosita amalga oshirishga majbur emas. Tashabbus bo'lgan taqdirda, manfaatdor tomon Kredit anderrayting departamentiga murojaat qiladi va departament kredit portfelini chuqur tahlil qilish hamda kredit faoliyatining tashqi sharoitlarini o'rganish asosida kredit xavfini boshqarish bo'yicha taklif ishlab chiqadi. Taklifda qaror qabul qilish uchun barcha zarur asoslar, cheklov mazmuni va amal qilish muddati ko'rsatilishi lozim.</p> <p>10. Cheklovlarni o'z vaqtida joriy etish, o'zgartirish va bekor qilish mikromoliya faoliyati samaradorligini ta'minlashning muhim vositalaridan biridir. Shu bois, Kredit anderrayting departamenti ish samaradorligining ko'rsatkichlaridan biri tashqi va ichki sharoitlar o'zgarishiga o'z vaqtida javob berish hisoblanadi.</p>	<p>– различное отношение МФО к конкретному заемщику или самому кредитному проекту.</p> <p>8. Инициатива ограничения может быть основана на изменении внешних условий деятельности МФО или существующих или ожидаемых неблагоприятных изменениях качества и объемов кредитного портфеля. При наличии таких доводов может быть поставлен вопрос о введении того или иного вида ограничения на определенный срок или об указании на то, когда будет рассмотрена целесообразность указанного ограничения.</p> <p>9. Инициатива установления того или иного вида ограничения и/или его корректировки может принадлежать любой группе или работнику, участвующему в кредитной деятельности, но ни один из участников, кроме Департамента андеррайтинга кредитов, прямо функционально не обязан проявлять соответствующую инициативу в этом отношении. При наличии такой инициативы заинтересованная сторона может отдельно обратиться в Департамент андеррайтинга кредитов, которая в свою очередь разработает предложения по управлению кредитным риском на основе детального анализа портфеля и изучения внешних условий кредитной деятельности. Предложение должно содержать все необходимые аргументы для принятия решения, содержание ограничения и срок его действия.</p> <p>10. Своевременное введение, изменение и отмена ограничений является одним из важных рычагов обеспечения эффективности микрофинансовой деятельности. Таким образом, одним из показателей эффективности работы Департамента андеррайтинга</p>
---	---

		кредитов является своевременное реагирование на изменение внешних условий и внутренних условий.
6.	KREDIT JARAYONLARI TO‘G‘RISIDA UMUMIY QOIDALAR	ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ О КРЕДИТНЫХ ПРОЦЕДУРАХ
6.1	“Maqsadli mijozlar” tushunchasi	Понятие «Целевые клиенты»
	<ol style="list-style-type: none"> 1. 1-ustuvor yo‘nalish – bozor/bazarlarda o‘zini o‘zi band qilgan savdogarlar, birinchi navbatda, Filialimiz joylashgan hududdagi tadbirkorlar. 2. 2-ustuvor yo‘nalish – Filialimiz joylashgan hududdan 3 km radiusdagi do‘kon egalari. 3. 3-ustuvor yo‘nalish – boshqa filialimiz joylashmagan hududlardagi bozor/bazarlarda o‘zini o‘zi band qilgan savdogarlar va do‘kon egalari. Tavsiya etilgan masofa: mijozning biznesi (yoki ro‘yxatga olingan manzili yoki doimiy yashash manzili) Filialdan 10 km dan oshmasligi lozim. 4. 4-ustuvor yo‘nalish – savdo, xizmat ko‘rsatish yoki ishlab chiqarish bilan shug‘ullanadigan va shu orqali o‘zini va oilasini ta‘minlaydigan boshqa o‘zini o‘zi band qilgan shaxslar hamda kichik biznes egalari. Tavsiya etilgan masofa: Filialdan 20 km dan oshmasligi lozim. 5. 5-ustuvor yo‘nalish – 1–4-ustuvor mezonlariga mos kelmaydigan, ammo yaxshi kredit tarixiga ega qaytgan mijozlar. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Приоритет №1 – это самозанятые торговцы на рынках/базарах, в первую очередь в локации, где находится наш Филиал. 2. Приоритет №2 – это владельцы магазинов в радиусе 3 км от локации, где находится наш Филиал. 3. Приоритет №3 – это самозанятые торговцы на рынках/базарах и владельцы магазинов в других локациях, где нет другого нашего Филиала. Рекомендованное расстояние расположение бизнеса (место ведение бизнеса) или адреса регистрации или адреса фактического проживания клиентов от офиса не более 10 км. 4. Приоритет №4 – это любые другие самозанятые, малый бизнес, кто занимается торговлей, предоставлением услуг, производством и за счет этого обеспечивает себя и свою семью доходом. Рекомендованное расстояние расположение бизнеса (место ведение бизнеса) или адреса регистрации или адреса фактического проживания клиентов от офиса не более 20 км. 5. Приоритет №5 – это повторные клиенты с хорошей кредитной историей, не соответствующие критериям Приоритетов №1-4. 6. Для всех филиалов это все наши целевые клиенты, с которым необходимо работать.

	<p>6. Barcha filiallar uchun yuqorida sanab o‘tilgan barcha guruhlar maqsadli mijozlar hisoblanadi va ular bilan ishlash majburiydir.</p> <p>7. 1–5-ustuvor mezonlariga mos kelmaydigan, lekin alohida tartibda ko‘rib chiqiladigan maqsadli mijozlar bo‘yicha kredit arizalari, uch nafar mansabdor shaxs – Risklar departamenti rahbari, Savdo va filiallar tarmog‘ini boshqarish departamenti rahbari hamda Bosh direktor – imzolagan qaror bayonnomasi bilan tasdiqlanishi lozim.</p>	<p>7. Кредитные заявки с целевыми клиентами по своим критериям, отличающиеся от условий Приоритетов № 1-5, могут рассматриваться в индивидуальном порядке с составлением протокола о решении по такой заявке, завизированным тремя подписями, а именно Руководителем департамента рисков, Руководителем департамента продаж и управления сетью, Генеральным директором.</p>
6.2	<i>Kredit arizasini rasmiylashtirishda mijoz bilan ishlash metodikasi</i>	<i>Методика работы с клиентом при оформлении кредитной заявки</i>
	<p>1. Mijoz biznesini joyida o‘rganish:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Mijozning faoliyat sohasini, mijozlar bazasini va mavjud ish sharoitlarini (ijara shartnomasi, litsenziya va h.k.) aniqlash, biznesni suratga olish va savdo nuqtasining geolokatsiyasini qayd etish; – Kredit maqsadini tahlil qilish va uning biznes ehtiyojlariga mosligini baholash; – Biznes faolligini (mijozlar soni, mavsumiylik, daromad barqarorligi) baholash; – Tovar zaxiralarini ko‘rib chiqish, suratga olish va assortiment yangilanishini qayd etish; – Ish sharoitlarini aniqlash: ijara, subijara, shartnoma muddati, to‘lovlarning muntazamligi. 	<p>1. Изучение бизнеса клиента на месте:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Определить сферу деятельности клиента, его клиентов и условия работы на текущем месте (наличие договоров, аренды и т.п.), а также сфотографировать бизнес и зафиксировать геолокацию торговой точки; – Проанализировать, на какие цели требуется кредит и насколько они соответствуют реальным потребностям бизнеса; – Оценить активность бизнеса: количество клиентов, сезонность, стабильность доходов; – Проверить запасы товаров: сфотографировать, зафиксировать обновления ассортимента; – Уточнить условия работы: аренда, субаренда, срок договора, регулярность платежей.

<p>2. Mijozning moliyaviy holatini tahlil qilish:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Biznesning real aylanmasini (kunlik, oylik) aniqlash; – Biznesning foydaliligini va kreditni xizmat ko‘rsatish imkoniyatini tasdiqlash; – Bank hisobvaraqlari bo‘yicha ko‘chirmalar, xarid-sotuv hisob-kitoblari kabi tasdiqlovchi hujjatlarni so‘rash; – Xarajatlar tuzilmasini tekshirish (ijara, xaridlar, soliqlar, operatsion xarajatlar); – Biznes aylanmasini so‘ralgan kredit summasi bilan solishtirish. <p>3. Biznes tarixi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Mijoz qancha vaqtdan beri tadbirkorlik faoliyati bilan shug‘ullanayotganini aniqlash; – Ro‘yxatdan o‘tganligini tasdiqlovchi hujjatlarni (patent, litsenziya, guvohnoma) tekshirish; – Bank hisobvaraqlari bo‘yicha aylanmalarni o‘rganish (mavjud bo‘lsa); – Bozor ma‘muriyati yoki qo‘shni savdogarlardan biznes barqarorligini tasdiqlovchi ma‘lumot olish; – Biznes rivojlanish dinamikasini baholash (o‘sish, turg‘unlik, pasayish); – Mijozning boshqa hududlar bilan aloqalari va hamkorlar orasidagi obro‘cini aniqlash. 	<p>2. Анализ финансового состояния клиента</p> <ul style="list-style-type: none"> – Определить реальный оборот бизнеса (ежедневный, ежемесячный); – Подтвердить прибыльность бизнеса и его способность обслуживать кредит; – Запросить подтверждающие документы: выписки по банковским счетам, расчеты по закупкам и продажам; – Проверить структуру расходов: аренда, закупки, налоги, операционные издержки; – Соотнести обороты бизнеса с запрашиваемой суммой кредита. <p>3. История бизнеса клиента.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Выяснить, как давно клиент занимается предпринимательской деятельностью; – Проверить наличие регистрационных документов (патент, лицензия, свидетельство о регистрации); – Изучить обороты по банковскому счету (если имеется, но надо запросить); – Запросить справки от администрации рынка, соседей по торговой точке, подтверждающие стабильность бизнеса; – Оценить динамику развития бизнеса (растет, стагнирует, снижается); – Проверить возможные связи с другими регионами и репутацию клиента среди партнеров.
--	--

<p>4. Kredit tarixini baholash:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Mavjud yoki yopilgan qarzlarni xizmat ko‘rsatish sifatini tekshirish; – Kechikishlar, restrukturizatsiya yoki qayta moliyalashtirish holatlarini aniqlash; – Mijozning kreditlarga munosabatini (to‘lov intizomi, muddatidan oldin to‘lash, qarzdorlik mavjudligi) baholash. <p>5. Kredit yuklamasini daromad bilan solishtirib, ortiqcha qarz xavfini istisno qilish.</p> <p>6. Kreditlash bo‘yicha mutaxassis kredit tsiklining barcha bosqichlarini nazorat qilishi shart:</p> <ul style="list-style-type: none"> – To‘g‘ridan-to‘g‘ri marketing va mijozlarni jalb qilish; – Mijoz bilan “birinchi uchrashuv”; – Biznes tahlili (moliyaviy-iqtisodiy tahlil bilan birgalikda joyida o‘rganish); – Kredit ta‘minoti (kafillik) mosligini tahlil qilish; – Biznes loyihasi (rezume) tayyorlash va uni vakolatli organga/anderrayterga taqdim etish; – Kreditlash jarayonini tashkil etish; – Kredit ishlarini to‘g‘ri tartibda rasmiylashtirish; – Mavjud kreditlarni reja asosida va rejadan tashqari monitoring qilish; 	<p>4. Оценка кредитной истории:</p> <ul style="list-style-type: none"> – При наличии текущих или закрытых займов проверить качество их обслуживания; – Уточнить, были ли просрочки, реструктуризации, рефинансирования; – определить отношение клиента к кредитам: дисциплинированность в выплатах, досрочное погашение, наличие задолженностей; <p>5. Сравнить кредитную нагрузку с доходами, чтобы исключить риски перегруженности долгами.</p> <p>6. При работе с кредитами специалист по кредитованию обязан контролировать все следующие этапы кредитного цикла:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Прямой маркетинг, привлечение клиентов; – «Первая встреча» с клиентом; – Бизнес анализ (Посещение предприятия с проведением финансово-экономического анализа); – Анализ совместимости кредитного обеспечения (поручительства); – Обработка презентации бизнес-проекта (резюме) и представление ее на уполномоченный орган/андеррайтеру; – Организация кредитования; – Формирование кредитных дел в надлежащем порядке (подача);
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> – Zarurat bo‘lsa, kechikkan mijozlar bilan ishlash; – Kreditni restrukturizatsiya qilish; – Kreditning to‘liq yoki qisman so‘ndirilishini kuzatish; – Ishlarni boshqa kredit mutaxassisiga topshirish. <p>7. Kreditlash jarayonining ayrim bosqichlari bo‘yicha mas‘uliyat turli lavozimdagi mutaxassislarga yuklatilishi mumkin va bu ularning lavozim yo‘riqnomalarida belgilab qo‘yiladi.</p> <p>8. Kompaniya texnologik vositalari rivojlanishi bilan kredit jarayonining ayrim bosqichlari avtomatlashtirilishi mumkin. Bunday holda kredit mutaxassisining funksional mas‘uliyati o‘zgaradi va bu lavozim yo‘riqnomalarida aks ettiriladi.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Как плановый, так и внеплановый мониторинг существующих кредитов; – Работа с просроченными клиентами при необходимости; – При необходимости работа по реструктуризации кредита; – Курирование полного или частичного погашения кредита; – Передача текущих дел другому кредитному эксперту; <p>7. Отдельная функция специалиста по кредитованию, ответственность за реализацию отдельного этапа кредитного процесса может быть возложена на специалистов разных должностей, в должностных инструкциях которых, будут прописаны эти функции.</p> <p>8. Различные этапы кредитного процесса могут быть автоматизированы с развитием технологических средств компании. В таком случае функциональная ответственность кредитного специалиста изменится, что может быть отражено в его должностной инструкции.</p>
6.3	<i>To‘g‘ridan-to‘g‘ri marketing</i>	<i>Прямой маркетинг</i>
	<p>1. To‘g‘ridan-to‘g‘ri marketingning bosh vazifasi va kredit mutaxassisining asosiy majburiyatlaridan biri — kredit mahsulotlari haqida axborot tarqatish bo‘lib, bu jarayon bevosita kredit mutaxassisining potensial qarz oluvchi bilan muloqoti hamda yangi mijozlarni jalb etish faoliyatida namoyon bo‘ladi:</p>	<p>1. Основной задачей прямого маркетинга и одной из обязанностей специалист по кредитованию является распространение информации о кредитных продуктах, что выражается в непосредственном контакте кредитного специалиста с потенциальным заемщиком и привлечении потенциальной клиентуры:</p>

<ul style="list-style-type: none"> – Turli usullar orqali axborot yig‘ish natijasida potensial mijozlarni aniqlash; – Reklama bukletlari va varaqalarni potensial qarz oluvchilarga ularning biznes yuritish yoki yashash joyida tarqatish; – MMTning boshqa mahsulotlaridan foydalanuvchi potensial mijoz bilan shaxsiy suhbat o‘tkazish va uni mikrocredit mahsulotiga qiziqtirish; – Shaxsiy aloqalardan (qarindoshlar, tanishlar, do‘stlar) foydalanib potensial mijozlarni jalb qilish; – Telefon orqali marketing; – Mavjud mijozlar hududida reklama materiallarini joylashtirish. <p>2. Mijozlarni jalb qilish jarayonida kredit mutaxassisi MMTning boshqa moliyaviy tashkilotlarga nisbatan ustunliklarini to‘liq bilishi va suhbat davomida shu jihatlarga alohida e‘tibor qaratishi lozim. Suhbat yakunida kredit mutaxassisi mijozga vizitka va MMT manzilini qoldirishi, mijozning aloqa ma‘lumotlarini qayd etishi, agar mijoz qaror qabul qilishni kechiktirsa — uchrashuvning mumkin bo‘lgan vaqtini kelishib olishi tavsiya etiladi.</p> <p>3. Mikrocredit bo‘yicha mutaxassis imkon qadar bevosita biznes egasi bilan gaplashishi va uni taklif bilan qiziqtirishga harakat qilishi lozim.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Определение потенциальных клиентов в результате поиска информации разными способами; – Раздача рекламных буклетов и листовок потенциальным заемщикам непосредственно на территории их ведения бизнеса или проживания; – Личное интервью с потенциальным клиентом, использующим другие продукты МФО, и его интерес к микрокредитному продукту; – Использование личных связей (родственников, знакомых, друзей) для привлечения потенциальных клиентов; – Телефонный маркетинг; – Размещение рекламных материалов у существующих клиентов; <p>2. При привлечении клиентов специалист по кредитованию должен иметь полную информацию о том преимуществе, которое отличает МФО от других конкурирующих финансовых организаций, и он должен акцентировать на этом внимание во время интервью с клиентом. В конце беседы кредитному специалисту желательно оставить клиенту свою визитку и адрес МФО, отметить контактные данные клиента, если клиент временно медлит с принятием решения - согласовать с ним возможное время встречи.</p> <p>3. Специалист по микрокредитованию должен попытаться поговорить напрямую с владельцем бизнеса и заинтересовать его предложением.</p>
---	---

<p>4. To‘g‘ridan-to‘g‘ri marketing doimiy ravishda amalga oshiriladi, ammo ayniqsa kredit mutaxassisi ish faoliyatini endigina boshlaganida va kredit portfeli kichik bo‘lganida yoki amaldagi arizalar soni kam bo‘lgan davrda yanada faol olib borilishi kerak.</p> <p>5. To‘g‘ridan-to‘g‘ri marketing rejasini kredit guruhi rahbari (yoki rahbar bo‘lmasa, kredit eksperti) boshqa kredit ekspertlari bilan birgalikda tuzadi. Bu reja dublikat ishlarni oldini olishga xizmat qiladi. Har bir kredit mutaxassisi o‘ziga biriktirilgan hudud va vositalar doirasida marketingni amalga oshirish uchun javobgar bo‘ladi. Kredit guruhi rahbari rejaning bajarilishini nazorat qiladi.</p> <p>6. Kredit mutaxassisining oila a‘zolari kredit olgan taqdirda, ular boshqa kredit mutaxassisiga biriktiriladi. Manfaatlari to‘qnashuvi yuzaga kelgan holatlarda yakuniy qarorni kredit guruhi rahbari qabul qiladi.</p> <p>7. Mijozning moliyaviy anketasi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Qarz oluvchining biznesi barqaror oylik daromadga ega bo‘lishi va foydali bo‘lishi shart; – Iqtisodiy faoliyatdan tushadigan daromadlar barqaror bo‘lishi va doimiy mijozlar bazasiga ega bo‘lishi lozim; – Kredit arizasi berilgan kunda qarz oluvchining biznesi kamida: <ul style="list-style-type: none"> • Savdo/xizmat ko‘rsatish sohasida — 2 oy; 	<p>4. Прямой маркетинг осуществляется непрерывно, но особенно активно, когда специалист по кредитованию только начал работу и имеет небольшой кредитный портфель, или когда не имеет большое количество текущих заявок.</p> <p>5. План прямого маркетинга составляется руководителем кредитной группы (если нет, то самим кредитным экспертом) совместно с другими кредитными экспертами во избежание дублирования, каждый специалист по кредитованию несет ответственность за периодическое посещение участка и средства, предназначенные для него, чтобы осуществлять прямой маркетинг. Руководитель кредитной группы также следит за надлежащим выполнением существующего плана.</p> <p>6. Члены семьи специалиста по кредитованию, получающие кредит, должны быть переданы другому специалисту по кредитованию во избежание конфликта интересов. В случае возникновения конфликтных ситуаций окончательное решение принимает руководитель кредитной группы.</p> <p>7. Финансовая анкета клиента:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Бизнес заемщика должен характеризоваться стабильным ежемесячным доходом и быть прибыльным; – Доходы от экономической деятельности должны быть стабильными и иметь постоянную клиентуру; – На день подачи заявки на кредит бизнес заемщика существует не менее: <ul style="list-style-type: none"> • 2 месяца – для предпринимателей, работающих в сфере торговли/услуг;
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Ishlab chiqarish sohasida — 3 oy; • Qishloq xo‘jaligi sohasida — kamida 1 agro-sikl faoliyat yuritgan bo‘lishi kerak; <p>– Qarz oluvchining xo‘jalik faoliyatini amalga oshirish uchun zarur bo‘lgan litsenziya, patent yoki boshqa ruxsatnomalarga ega bo‘lishi shart.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 3 месяца – для предпринимателей, работающих в сфере производства; • Не менее 1 Агро цикла – для предпринимателей, работающих в сфере сельского хозяйства; <p>– Наличие у заемщика лицензий, патентов, иных видов разрешений, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности.</p>
6.4	<i>Mijoz bilan birinchi uchrashuv</i>	<i>Первая встреча с клиентом</i>
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Birinchi uchrashuv chog‘ida kredit mutaxassisi o‘zini tanishtiradi (ism-sharifi, lavozimini aytadi) va shu bilan bir vaqtda mijozning ism-sharifini so‘raydi, mijozni kredit mahsulotlarini taqdim etish tartibi va shartlari bilan tanishtiradi (mavjud bo‘lsa, reklama bukletlarini topshiradi). 2. Shundan so‘ng kredit mutaxassisi mijoz kredit berish talablariga mos keladimi-yo‘qmi, aniqlashi shart. Kredit mutaxassisi mijozni diqqat bilan tinglashi va uning so‘zini bo‘lmasligi lozim. Kredit mutaxassisi o‘zi gapirishdan ko‘ra, mijozga savollar berib, javob olishni afzal ko‘rishi kerak. Kredit mutaxassisi mijoz bilan sabr-toqat bilan gaplashishi, mijoz norozilik bildirgan holatlarda ham xotirjamlik va muloyimlikni saqlashi lozim. 3. Agar mijoz MMTda qabul qilingan kreditlashning rasmiy talablariga mos kelmasa, kredit mutaxassisi unga muloyimlik bilan rad javobini berishi, rad etish sabablarini qisqacha tushuntirishi va boshqa moliyalashtirish yo‘lini 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Во время первой встречи с клиентом специалист по кредитованию представляется (называет свое имя и фамилию, должность) и одновременно спрашивает у клиента его имя и фамилию, знакомит клиента с порядком и условиями предоставления кредитных продуктов (при наличии вручает рекламные брошюры). 2. После этого специалист по кредитованию обязан выяснить, соответствует ли клиент требованиям для выдачи кредита. Специалист по кредитованию обязан внимательно слушать клиента и не прерывать его разговор. Специалисту по кредитованию лучше задавать вопросы клиенту и получать ответы, а не говорить самому. Специалист по кредитованию обязан терпеливо разговаривать с клиентом и сохранять спокойствие и вежливость, даже когда клиент выражает недовольство. 3. В случае несоответствия клиента формальным требованиям к кредитованию, принятым как правило в МФО, специалист по кредитованию обязан вежливо отказать ему, кратко объяснить

<p>topishni tavsiya etishi kerak. Shu bilan birga, kredit mutaxassisi mijoz bilan ijobiy munosabatni saqlashga harakat qiladi.</p> <p>4. Agar mijoz kredit berish talablariga javob bersa, kredit mutaxassisi quyidagilarni aniqlashi lozim:</p> <ul style="list-style-type: none"> – mijozga qancha miqdorda, qanday muddatga va qanday maqsadlar uchun kredit kerakligi; – mijoz va uning biznesi haqida umumiy ma'lumotlar; – mijoz uchun oylik to'lov miqdorining optimal hajmi. <p>5. Shundan so'ng kredit mutaxassisi mijozga uning talablariga va biznes holatiga eng mos keladigan mahsulotni taklif qiladi. Kredit mutaxassisi mijozni mahsulot shartlari bilan tanishtiradi.</p> <p>6. Kredit mutaxassisi mijozga aniq va haqqoniy ma'lumot taqdim etish qanchalik muhimligini tushuntirishi, agar mijoz tomonidan hatto kichik yolg'on ham aniqlansa, MMT istalgan vaqtda u bilan ishlashni to'xtatish huquqini o'zida saqlab qolishini izohlashi kerak.</p> <p>7. Kredit mutaxassisi mijozga taqdim etilgan ma'lumot maxfiy ekanini, unga faqat MMTning bir nechta xodimlari kirish imkoniga ega bo'lishini va uning xavfsizligi ta'minlanishini tushuntirishi shart (bu jarayonda kredit mutaxassisi mijozni o'z pozitsiyasining samimiyligiga ishonirishi zarur).</p> <p>8. Kredit mutaxassisi kredit eksperti va mijoz o'rtasidagi munosabatlar kreditni baholash jarayonida hal qiluvchi</p>	<p>причины отказа и посоветовать найти другой способ финансирования. В то же время специалист по кредитованию старается поддерживать позитивные отношения с клиентом.</p> <p>4. Если клиент соответствует требованиям для предоставления кредита, то специалист по кредитованию должен выяснить:</p> <ul style="list-style-type: none"> – на какую сумму, на какой срок и для каких целей клиенту нужен кредит; – общие сведения о клиенте и его бизнесе; – какая ежемесячная сумма погашения является оптимальной для клиента; <p>5. После этого специалист по кредитованию предлагает ему тот продукт, который наилучшим образом соответствует требованиям клиента и его бизнес-ситуации. Специалист по кредитованию информирует клиента об условиях продукта</p> <p>6. Специалист по кредитованию обязан объяснить клиенту, насколько важно предоставить точную и правдивую информацию, объяснить ему, что в случае, если будет доказана даже небольшая ложь со стороны клиента, МФО оставляет за собой право в любой момент прекратить с ним работу.</p> <p>7. Специалист по кредитованию обязан разъяснить клиенту, что предоставленная информация является конфиденциальной и к ней имеют доступ лишь несколько сотрудников МФО и обеспечивается ее безопасность (в этом моменте кредитному специалисту необходимо максимально убедить клиента в искренности своей позиции).</p>
--	---

<p>ahamiyatga ega ekanini va uchinchi tomonlarning bu jarayonga aralashmasligini (kredit bahosiga ta'sir o'tkazadigan uchinchi tomon yo'qligini) ta'kidlashi lozim.</p> <p>9. Kredit mutaxassisi mijozning vakolatini aniqlashi, agar u yuridik shaxs bo'lsa, tashkilotni vakillik qilish huquqiga ega ekanligiga ishonch hosil qilishi, agar yakka tartibdagi tadbirkor bo'lsa, aynan o'zi YTT ekanini tasdiqlashi kerak.</p> <p>10. Kredit mutaxassisi mijozning to'lov qobiliyatiga jiddiy salbiy ta'sir ko'rsatishi mumkin bo'lgan ijtimoiy-iqtisodiy omillarni aniqlashga e'tibor qaratishi kerak.</p> <p>11. Kredit mutaxassisi kredit ta'minoti sifatida foydalaniladigan garov boshqa shaxslar tomonidan da'vo qilinmaganiga ishonch hosil qilishi lozim. Har qanday holatda ham kredit mutaxassisi garov predmetining barcha hammualliflari uni kredit garovi sifatida ishlatishga rozi bo'lishini tekshirishi kerak.</p> <p>12. Mijoz va uning biznesi haqida olingan ma'lumotlar asosida kredit mutaxassisi dastlabki tarzda mijozning kreditga layoqatliligini baholaydi. Agar biznes kredit berish mezonlariga mos kelsa va mijoz kredit shartlariga rozi bo'lsa, u har bir mahsulot bo'yicha amaldagi shaklda mikromoliyaviy xizmat olish uchun ariza to'ldiradi.</p> <p>13. Kredit mahsuloti berish masalasini ko'rib chiqish jarayonida kredit mutaxassisi qarz oluvchini pul yuvishga va terrorizmni moliyalashtirishga qarshi kurash</p>	<p>8. Специалист по кредитованию должен подчеркнуть тот факт, что отношения между кредитным экспертом и клиентом играют решающую роль в процессе оценки кредита и что третьи стороны не участвуют в этом процессе (нет третьей стороны, которая может повлиять на специалиста по кредитованию в процесс оценки кредита).</p> <p>9. Специалист по кредитованию должен получить информацию о приемлемости клиента, удостовериться в том, что клиент имеет право представлять организацию (если это юридическое лицо), а в случае индивидуального предпринимателя убедиться, что именно он является ИП.</p> <p>10. Специалист по кредитованию обязан обратить внимание на выявление тех социально-экономических факторов, которые могут оказать серьезное негативное влияние на платежеспособность клиента.</p> <p>11. Специалист по кредитованию должен убедиться, что залог, который может быть использован для обеспечения кредита, не оспаривался другими лицами. В любом случае специалист по кредитованию должен убедиться, что все совладельцы предмета залога согласятся использовать его в качестве залога по кредиту.</p> <p>12. На основании полученной информации о клиенте и его бизнесе специалист по кредитованию предварительно оценивает кредитоспособность данного клиента. Если бизнес соответствует критериям предоставления кредита, а клиент, в свою очередь, согласен с условиями кредита, то он заполняет заявку на получение микрофинансовые услуги (в рабочей форме по каждому продукту).</p>
---	---

<p>to'g'risidagi Qonunga muvofiq to'liq tekshiruv va identifikatsiyadan o'tkazadi.</p> <p>14. Kredit mahsuloti olish uchun berilgan arizalar kredit bo'linmasi tomonidan kalendar ketma-ketligida ko'rib chiqiladi.</p> <p>15. Kredit mahsuloti olish uchun quyidagi hujjatlar taqdim etiladi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Qarzdorning kredit mahsulotini taqdim etish to'g'risidagi arizasi (ushbu Tartibning 1-ilovasi); – Shaxsni tasdiqlovchi hujjat (pasport, yashash guvohnomasi va boshqalar), kredit mutaxassisi ushbu hujjatning asl nusxasi bilan tanishadi va uning nusxasini oladi yoki mobil telefoni yordamida suratga oladi, so'ngra chop etadi (ya'ni familiya, ism, otasining ismi, tug'ilgan sana va joyi, oilaviy ahvoli va ro'yxatga olingan joyi ko'rsatilgan sahifalar) va uni kredit ishiga tikadi; – Daromadni tasdiqlovchi hujjat; – Kredit qaytarilishini ta'minlovchi hujjatlar (garov predmetiga egalik huquqini tasdiqlovchi hujjatlar, texnik pasport va boshqalar). Ushbu bandda ko'rsatilgan hujjatlar garov taqdim etish kredit mahsulotining sharti bo'lganda taqdim etiladi. <p>16. Agar kredit mahsulotining ta'minoti sifatida ko'char mulk taqdim etilsa, kredit mutaxassisi ushbu mulkning boshqa majburiyatlarni ta'minlash uchun ilgari garovga</p>	<p>13. В процессе рассмотрения вопроса о выделении кредитного продукта специалист по кредитованию проведет комплексную проверку и идентификацию Заемщика в соответствии с Законом о борьбе с отмыванием денег и финансирование терроризма.</p> <p>14. Поступившие заявки на получение кредитного продукта рассматриваются кредитным подразделением в порядке календарной очередности.</p> <p>15. Для получения кредитного продукта предоставляются следующие документы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Заявление (Приложения №1 к настоящему Порядку) Заемщика на предоставление кредитного продукта; – документ, удостоверяющий личность (паспорт, вид на жительство и т.д.), с которым специалист по кредитования ознакомляется с оригиналом такого документа и снимает ксерокопию или фотографирует с помощью своего мобильного телефона, далее печатает (а именно: со страниц, указывающих фамилию, имя, отчество, дату и место рождения, семейное положение и место прописки) и подшивает в кредитное дело; – документ, подтверждающий доходы; – документы по обеспечению возвратности кредита (документы, подтверждающие право собственности на предмет залога, технический паспорт и т.д.). Указанные в данном пункте документы предоставляются в случаях, когда предоставление обеспечения является условием кредитного продукта);
--	---

<p>qo'yilmaganligini tasdiqlovchi garov reyestridan ko'chirma oladi.</p> <p>17. MMT qarz oluvchining kreditga layoqatligini yanada to'liq tahlil qilish uchun undan qo'shimcha hujjatlar talab qilish huquqini o'zida saqlab qoladi.</p> <p>18. Kredit mahsuloti olish arizasi kredit mahsulotlari bo'yicha kredit arizalari ro'yxatga olish jurnalida ro'yxatga olinadi, unda kredit mahsulotining maqsadi, summasi va muddati ko'rsatiladi, shuningdek amaldagi qoidalarga muvofiq Davlat kredit axborot reyestri va Kredit byurosining elektron bazasida ro'yxatdan o'tkaziladi.</p> <p>19. Moliyaviy bozorda yuqori raqobatbardoshlikni ta'minlash maqsadida kreditni rasmiylashtirish, uni vakolatli organ/anderayter tomonidan tasdiqlash va imkon qadar qisqa muddatlarda berish majburiy hisoblanadi (kredit mahsulotining talablariga qarab).</p> <p>20. Agar kredit mutaxassisi ariza olinganidan keyin ikki kundan kech bo'lmagan muddatda mijozga borish imkoniga ega bo'lmasa (zudlik talab qilingan hollarda), u mijozning kredit olish arizasini kredit guruhi rahbariga (yoki u yo'q bo'lsa, boshqa kredit ekspertiga) taqdim etishi va bo'sh bo'lgan boshqa kredit ekspertiga topshirishi kerak.</p> <p>21. Qarz oluvchining kredit tarixi va boshqa majburiyatlari:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Kredit olish arizasi ko'rib chiqilayotgan vaqtda qarz oluvchida hech bir bank va/yoki kredit tashkilotida faol 	<p>16. В случаях предоставления в качестве обеспечения по кредитному продукту движимого имущества специалист по кредитованию получает выписку из залогового реестра, подтверждающую то, что указанное имущество не предоставлено ранее в залог для обеспечения другого обязательства.</p> <p>17. МФО оставляет за собой право затребовать у Заёмщика дополнительные документы для наиболее полного анализа кредитоспособности Заемщика.</p> <p>18. Заявление на получение кредитного продукта одновременно регистрируется в журнале регистрации кредитных заявок по кредитным продуктам, где указывается цель, сумма и срок кредитного продукта, а также в электронной базе Государственного реестра кредитной информации и Кредитного бюро в соответствии с действующими правилами.</p> <p>19. В целях поддержания высокой конкурентоспособности на финансовом рынке обязательным является оформление кредита, его одобрение уполномоченным органом/андеррайтером и выдача в кратчайшие сроки (в зависимости от требований кредитного продукта).</p> <p>20. В случаях, когда специалист по кредитованию не имеет возможности своевременно обслужить клиента в связи со срочностью (невозможен выезд к клиенту не позднее чем на второй день после получения заявки), он обязан представить заявление указанного клиента на получение кредита руководителю кредитной группы (при его отсутствии - другому кредитному эксперту), поручает любому кредитному эксперту, свободному в этом время для выполнения работы.</p>
---	--

<p>salbiy kredit tarixi bo'lmashligi kerak. Ushbu qoida kafillarga ham tatbiq etiladi;</p> <ul style="list-style-type: none"> – Qarz oluvchining kredit tarixi kredit byurosi ma'lumotlar bazasida tekshirilishi, kredit tarixi natijalari chop etilib, kredit ishiga tikilishi lozim; – Qarz oluvchining boshqa majburiyatlari ham qarzdorlar reyestri ma'lumotlar bazasida tekshirilishi kerak. <p>22. Kredit mahsulotini qaytarilmaslik xavfini kamaytirish maqsadida maksimal miqdor va amal qilish muddati qarz oluvchining qarz yuki ko'rsatkichi asosida belgilanadi.</p> <p>23. O'rtacha oylik to'lov miqdorini hisoblashga quyidagi to'lovlar kiritiladi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – kredit beruvchi tomonidan ko'rib chiqilayotgan kredit arizasiga oid to'lovlar; – qarz oluvchi va barcha kredit beruvchilar o'rtasida tuzilgan va amal qilayotgan kredit shartnomalari bo'yicha hisob-kitob sanasida mavjud to'lovlar; – qarz oluvchi kafillik shartnomasi asosida ishtirok etgan kreditlar bo'yicha, agar qarz yuki ko'rsatkichini hisoblash sanasida ular bo'yicha 30 kundan ortiq kechiktirilgan to'lovlar mavjud bo'lsa. <p>24. MMT o'rtacha oylik to'lovlarni kredit byurosi taqdim etgan kredit hisobotidagi ma'lumotlar va kredit beruvchi boshqa rasmiy manbalardan olgan ma'lumotlardan foydalangan holda hisoblaydi. Bunda kredit beruvchi</p>	<p>21. Кредитная история и иные обязательства Заемщика:</p> <ul style="list-style-type: none"> – На момент рассмотрения заявки на получение кредита заемщик не должен иметь активной отрицательной кредитной истории ни в одном банке и/или кредитной организации. Это же правило распространяется и на поручителя; – Кредитная история заемщика должна быть проверена в базе данных кредитного бюро, а результаты кредитной истории должны быть распечатаны и подшиты в кредитном деле; – Наряду с кредитной историей заемщика должны быть проверены и на другие его обязательства по базе данных реестра должников. <p>22. В целях снижения риска невозврата кредитного продукта максимальная сумма и срок действия кредитного продукта определяются исходя из показателя долговой нагрузки Заемщика.</p> <p>23. В расчет размера среднемесячных платежей включаются следующие платежи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – по рассматриваемому займодателем обращению о выделении кредита; – по заключенным и действующим договорам кредита между заемщиком и всеми займодателями на дату расчета показателя долговой нагрузки; – по кредитам, в которых заемщик участвовал в качестве поручителя по договору поручительства, если на дату расчета показателя долговой нагрузки по ним имеются платежи, просроченные более чем на 30 дней.
---	---

	<p>olingan ma'lumotlarning yangiligiga amal qilishi (olingan kundan boshlab 7 ish kunidan oshmagan bo'lishi) kerak.</p> <p>25. Qarz yuki ko'rsatkichini hisoblash va mikroqarz berish sanasi orasidagi vaqt oralig'i bir kalendar oydan oshmasligi lozim.</p> <p>26. MMT tomonidan kredit mahsuloti ajratilganda qarz yuki ko'rsatkichi kredit mahsuloti pasportida ko'rsatilgan normativdan oshmasligi kerak.</p>	<p>24. МФО рассчитывает среднемесячные платежи, используя данные по кредитному отчету, представленному кредитным бюро, и полученные займодателем из других официальных источников. При этом займодатель при расчете среднемесячных платежей должен пользоваться актуальными данными (с даты получения которых прошло не более 7 рабочих дней).</p> <p>25. Временной промежуток между расчетом показателя долговой нагрузки и датой выдачи микрозайма не должен превышать более одного календарного месяца.</p> <p>26. При выделении МФО кредитного продукта показатель долговой нагрузки не должен превышать норматив, указанный в паспорте кредитного продукта.</p>
6.5	<i>Biznes tahlili</i>	<i>Бизнес-анализ</i>
	<p>1. Biznes faoliyatini tahlil qilish kredit bo'yicha mutaxassis ishining eng muhim qismlaridan biri bo'lib, uning sifati kredit portfeli sifatiga sezilarli ta'sir ko'rsatadi.</p> <p>2. Biznes-tahlilni o'tkazishning majburiy talabi – mijozning ish joyiga borib ko'rishdir (kredit hajmidan qat'i nazar, agar mijoz kredit olish uchun ariza to'ldirsa).</p> <p>3. Mijozning ish joyiga borganda kredit bo'yicha mutaxassis avvalo quyidagilarni ko'zdan kechiradi va mavjudligini tasdiqlaydi:</p> <p>– Biznes aktivlari:</p>	<p>1. Анализ деловой активности является одной из важнейших частей работы специалиста по кредитованию, от качества которой существенно зависит качество кредитного портфеля.</p> <p>2. Необходимым требованием для проведения бизнес-анализа является посещение места работы клиента (независимо от размера кредита, если клиент заполняет заявку на получение кредита).</p> <p>3. При посещении рабочего места клиента специалист по кредитованию в первую очередь визуально проверяет и удостоверяется в наличии:</p> <p>– Бизнес активов:</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Likvid mablag'lar – naqd pul yoki bank hisoblaridagi pul, tovar xaridi uchun mablag'lar, shaxsiy jamg'armalar; • Debitorlik qarzlari hajmi (debit aktivlar – pul yoki boshqa ko'rinishdagi aktivlar), debitorlar bilan munosabat tizimi, umidsiz va uzoq muddatli qarzlarning summasi, debitorlik qarzini hisobga olish tizimi; • Tovar-moddiy zaxiralar miqdori va assortimenti, ularning likvidligi; • Inventarizatsiya to'liq tavsifini talab qilmaydi (faqat ayrim kredit mahsulotlari bo'yicha ko'rsatmalarda nazarda tutilgan holatlar bundan mustasno). Tekshiruv mijozning yozuvlari bilan (agar mavjud bo'lsa) tanlab taqqoslash orqali vizual amalga oshiriladi; • Asosiy vositalar, ularning holati va bozor qiymati; <p>– Biznes majburiyatlari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Yetkazib beruvchilar bilan majburiyatlar yoki tovar krediti hajmi – yetkazib beruvchilar bilan munosabat tizimi; • Xodimlarga ish haqi bo'yicha majburiyatlar; • Soliq organlari oldidagi majburiyatlar; • Kredit-moliya muassasalari oldidagi majburiyatlar; 	<ul style="list-style-type: none"> • Ликвидные средства – деньги наличными или в счетах банке, деньги на покупку товаров, личные сбережения. • Размер дебиторской задолженности (дебиторские активы – деньги или иное), система взаимоотношений с дебиторами, сумма безнадежной и долгосрочной дебиторской задолженности, система учета дебиторской задолженности. • Количество и ассортимент товарно-материальных запасов, ликвидность запасов. • Инвентарь не требует полного описания (за исключением случаев, предусмотренных инструкциями по конкретному кредитному продукту). Проверка производится визуально путем выборочного сравнения с записями клиента (при их наличии). • Основные средства, их состояние и рыночная стоимость. <p>– Деловые обязательства:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Обязательства с поставщиками или объем товарного кредита – система взаимоотношений с поставщиками. • Обязательства по компенсации персоналу; • Обязательства перед налоговыми органами; • Обязательства перед кредитно-финансовыми учреждениями; • Обязательства перед частными кредиторами или другими физическими лицами (включая совладельцев бизнеса); • Прочие обязательства;
---	---

<ul style="list-style-type: none"> • Xususiy kreditorlar yoki boshqa jismoniy shaxslar (biznes sheriklari) oldidagi majburiyatlar; • Boshqa majburiyatlar. <p>– Mumkin bo‘lsa, biznesga kiritilgan dastlabki kapital hajmini va keyingi sarmoyalar hajmini aniqlash;</p> <p>– Faoliyat yuritish shartlari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Biznesning qulay joylashuvi; • Foydalanuvchi uchun jozibadorligi; • Yaqin atrofdagi raqobatchilarning mavjudligi; • Bozor va mijozlar haqidagi asosiy ma’lumotlar; • Ishlab chiqarish va xodimlarni boshqarish bo‘yicha oliy ma’lumot (umumiy biznes boshqaruvi); • Transport tashuvlarini tashkil etish; • Mahsulotni saqlash shartlari; • Yetkazib beruvchilar va xaridorlar soni hamda ular bilan munosabat tizimi; • Boshqa shartlar; <p>– Suhbat davomida kredit bo‘yicha mutaxassis mijoz taqdim etgan ma’lumotlarning to‘g‘riligini tekshiradi (birlamchi hujjatlar, ichki va tashqi hisobotlar, ma’lumotlarni kesishgan holda tekshirish).</p>	<ul style="list-style-type: none"> – если возможно определить, объем первоначальных капитальных вложений в бизнес и объемы последующих вложений; – условия проведения деятельности: <ul style="list-style-type: none"> • Выгодное расположения бизнеса; • Привлекательность для пользователя; • Наличие ближайших конкурентов; • Ключевая информация о рынке и клиентах; • Высшее образование в области управления производством и персоналом (общее управление бизнесом); • Организация транспортных перевозок; • Условия хранения продукта; • Количество поставщиков и заказчиков и система взаимоотношений с ними; • Другие условия; – В ходе беседы специалист по кредитованию проверяет правильность данных, предоставленных клиентом (ревизия первичных документов, внутренняя и внешняя отчетность, перекрестная проверка информации); – наличие всех разрешительных документов и срок их действия (лицензии, сертификаты, разрешения, сертификаты, патенты и т.п.);
---	---

<p>– Barcha ruxsat hujjatlari mavjudligi va ularning amal qilish muddatini aniqlash (litsenziyalar, sertifikatlar, ruxsatnomalar, patentlar va boshqalar).</p> <p>4. Biznesni vizual baholash kredit bo'yicha mutaxassisga mijoz bilan dastlabki suhbatda olingan moliyaviy ma'lumotlarni joyida olingan ma'lumotlar bilan qo'shimcha tekshirish va taqqoslash imkonini beradi.</p> <p>5. Agar biznesda boshqa egalari bo'lsa, kredit bo'yicha mutaxassis ular bilan tanishib, mijoz bilan munosabatlarini baholashi shart. Shuningdek, mijozning kredit tarixini KATM bazasida tekshirib, natijalarni kredit hujjatlariga ilova qiladi. Boshqa bog'liq subyektlarning imkoniyatlarini ham nazorat qilish juda muhim. Agar bunday shaxslar yoki ularning faoliyati mijozning moliyaviy holatiga yoki iqtisodiy natijalariga sezilarli ta'sir ko'rsatsa, ularning xo'jalik faoliyatini tahlil qilish va natijalarni andarrayter/ vakolatli organga taqdim etish zarur.</p> <p>6. Vizual ko'rikdan tashqari, kredit bo'yicha mutaxassis quyidagi ma'lumotlarni yig'ishi kerak:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Biznes rivojlanish tarixi; – Biznes haqida umumiy ma'lumot (do'konlar soni, xodimlar soni, ish tartibi, biznesning o'ziga xosligi, unumdorligi, ijaraga olingan mulk, boshqa egalari); – Yuridik shaxs bo'lsa, ta'sis hujjatlari; 	<p>4. Визуальная оценка бизнеса дает возможность специалисту по кредитованию дополнительно проверить и сравнить финансовые данные, предоставленные клиентом при первом разговоре, с данными, которые он получил непосредственно на месте.</p> <p>5. Если в бизнесе есть другие собственники, специалист по кредитованию обязан познакомиться с ними и оценить их отношения с клиентом. Кроме того, специалист по кредитованию должен проверить кредитную историю заемщика в базах данных КАТМ, а результаты должны быть приложены к кредитной документации. Также очень важно контролировать все возможности других связанных сущностей. Если такие вещи зафиксированы и такие лица или их деятельность могут оказать существенное влияние на финансовую картину или экономические результаты клиента, то необходимо провести анализ хозяйственной деятельности этих взаимосвязанных лиц и его результаты должны быть представлены андеррайтеру/уполномоченному органу для рассмотрения.</p> <p>6. Помимо визуального осмотра бизнеса специалист по кредитованию обязан собрать следующую информацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> – История развития бизнеса; – Общая информация о бизнесе (количество магазинов, количество сотрудников, режим работы, специфика бизнеса, производительность, арендуемое имущество, другие собственники); – Учредительная документация, в случае юридического лица;
--	--

<ul style="list-style-type: none"> – Balans tuzish uchun ma'lumotlar (aylanma mablag'lar, asosiy vositalar, kreditorlar va boshqalar); – Foyda va zarar hisobotini tuzish uchun ma'lumotlar (oylik savdo hajmi, sotilgan mahsulot tannarxi, doimiy xarajatlar, shaxsiy xarajatlar, sof foyda); – Kredit talab qilinayotgan loyiha amalga oshirilishining tavsifi; – Garov va kafillarga oid ma'lumotlar. <p>7. Biznes-tahlil o'tkazishda quyidagi manbalardan foydalaniladi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Tadbirkor, buxgalter bilan suhbatlar. Taqdim etilgan ma'lumotlarning ishonchliligi tekshirilishi lozim; – Uchinchi shaxslar bilan muloqot (xodimlar, hammuassislar, hamkorlar, ijarachilar); – Korxonaning moliyaviy hisobotlari; – Birlamchi hujjatlar va hisobotlar (nakladnoy, hisobotlar, cheklar, ombor hisob kartochokalari, soliq deklaratsiyalari va boshqalar); – Tadbirkorning ichki boshqaruv-moliya hisobi; – Yetkazib beruvchilar, kreditorlar, xaridorlar, ijaraga beruvchilar va boshqa shaxslar bilan shartnomalar; – Mijozdan olingan ma'lumotni tasdiqlovchi boshqa har qanday hujjatlar; 	<ul style="list-style-type: none"> – Данные для составления баланса (оборотные средства, основные средства, кредиторы и т.д.); – Данные для составления отчета о прибылях и убытках (месячные продажи, себестоимость реализованной продукции, постоянные затраты, личные расходы, чистая прибыль); – Описание реализации проекта, для финансирования которого требуется кредит; – Информация о залоге и поручителях. <p>7. При проведении бизнес-анализа специалист по кредитованию использует следующие источники информации:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Беседы с предпринимателем, бухгалтером. Необходимо проверить достоверность представленной информации; – Общается с третьими лицами. Например, с сотрудниками, соучредителями, партнерами, арендаторами; – Финансовая отчетность предприятия; – Первичная документация и отчетность (накладные, отчеты, чеки, карточки складского учета, налоговые декларации и др.); – Внутренняя отчетность предпринимателя - личный управленческо-финансовый учет; – Договоры с поставщиками, кредиторами, покупателями, собственниками арендуемых помещений и другими лицами; – Любая другая документация, подтверждающая информацию, полученную от клиента;
---	---

<p>– Xronometraj natijalari va boshqa ma'lumotlar.</p> <p>8. Biznes-tahlil shunday tayyorlanishi kerakki, uning davomida mijozdan to'liq ma'lumot talab qilinsin. Tahlil natijalariga ko'ra, kredit bo'yicha mutaxassis kreditni rad etish yoki uni anderrayter/vakolatli organga ko'rib chiqish uchun taqdim etish qarorini qabul qiladi.</p> <p>9. Tahlil jarayonida olingan ma'lumot kredit bo'yicha mutaxassis tomonidan biznes-tahlilga oid savollar shaklida qayd etiladi va ushbu ma'lumotlar asosida kreditni qayta ishlash va tahlil qilish dasturiy modulida yoki Excel formatidagi kredit loyihasida rasmiylashtiriladi. Qo'shimcha ma'lumot kiritish ham mumkin, bu xato hisoblanmaydi. Olingan ma'lumotlar (masalan, kamida oxirgi 15–30 kunlik yozuvlar, mijozning moliyalashtirish manbalari, shartnomalar nusxalari, hisob-kitoblar, ish haqi manbalari, bank hisobvaraqlaridan ko'chirmalar, nazorat qaydlari va shunga o'xshash boshqa ma'lumotlar) kredit ishiga ilova qilinishi kerak.</p> <p>10. Qarz oluvchining faoliyati haqidagi tahlil va tayyorlangan manbalarni baholashning asosiy prinsipi – konservativ yondashuvdir. U mijoz biznesining moliyaviy holati – aktivlari va daromadlariga skeptik baho berish, barcha xarajatlar va qarzlarini maksimal hisobga olishni nazarda tutadi. Agar mahsulot buni talab qilmasa, kelajakdagi daromadlar hisobga olinmaydi va kredit real holat hamda tajribaga asoslanib baholanadi (qishloq xo'jaligi</p>	<p>– Результаты хронометража и другие.</p> <p>8. Очень важно, чтобы бизнес-анализ был подготовлен таким образом, чтобы в процессе его проведения запрашивалась полная информация, от клиента. По результатам анализа специалист по кредитованию принимает решение об отказе или внесении кредита на рассмотрение андеррайтеру/уполномоченному органу.</p> <p>9. Специалист по кредитованию фиксирует информацию, полученную в ходе анализа, в виде перекрестных вопросов, актуальных для бизнес-анализа, а затем на основе этих данных в программном модуле обработки и анализа кредита или в кредитном проекте в формате Excell - Указанные методы учета определяются отдельно, он же составляет сводку по кредиту. Кроме того, есть возможность дополнительно указать данные, что не будет считаться ошибкой. Полученная информация (например, при наличии записей - как минимум за последние 15-30 дней, источники финансирования заемщика, копии договоров, расчеты, источники заработной платы, выписки с банковских счетов, контрольные заметки и другое, подобное или информация, приведенная в любой форме) должны быть приложены к кредитному делу.</p> <p>10. Основным принципом анализа и подготовленных источников о деятельности заемщика является консервативный подход, заключающийся в скептической оценке финансового состояния бизнеса заемщика – его активов и доходов, а также в максимальном учете всех расходов и долгов заемщика. Если конкретный продукт в этом не нуждается, будущие доходы не учитываются, то кредит должен обсуждаться сегодня, исходя из реальной ситуации и опыта (в случае с сельскохозяйственными</p>
---	---

<p>kreditlarida texnologik kartalar asosida hisoblangan daromadlar bundan mustasno).</p> <p>11. Tashrif davomida ham, mijozdan olingan ma'lumotlarga asoslanib ham kredit bo'yicha mutaxassis mijozning to'lov qobiliyati haqida xulosa shakllantirishi kerak.</p> <p>12. Kredit loyihasini amalga oshirish va moliyaviy tahlil qilish uchun, aniq kredit mahsuloti talablaridan kelib chiqib, quyidagi tarixiy va joriy moliyaviy hujjatlar hamda hisobotlar mavjud bo'lishi lozim.</p>	<p>кредитами это правило не распространяется на доходы, исчисленные на основе технологических карт).</p> <p>11. В ходе посещения, а также на основании данных, полученных от клиента, специалист по кредитованию должен сформировать заключение о платежеспособности клиента.</p> <p>12. Для реализации кредитного проекта и его финансового анализа, в зависимости от требований конкретного кредитного продукта, должны быть доступны следующие исторические и текущие финансовые документы и финансовые отчеты.</p>
MOLIYAVIY HISOBOTLAR	ФИНАНСОВЫЕ ОТЧЕТЫ
<i>Balans</i>	<i>Баланс</i>
<p>1. Buxgalteriya balansi qarz oluvchining ma'lum bir vaqtdagi moliyaviy holatini ko'rsatadi. Balans tuzish qarz oluvchining joriy moliyaviy resurslarini baholash imkonini beradigan darajada muhimdir. Balans uchta asosiy savolga javob beradi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Biznes aktivlari qancha turadi?; – Korxonaga majburiyatlari qancha?; – Ta'rischilar tomonidan kiritilgan va biznes tomonidan yaratilgan kapital qancha?; <p>2. Balansda aktivlar aylanma mablag'lar va asosiy vositalarga bo'linadi, passivlar esa 3 qismdan iborat bo'ladi: joriy majburiyatlar, uzoq muddatli majburiyatlar va o'z kapitali.</p>	<p>1. Бухгалтерский баланс показывает финансовое положение заемщика на данный момент времени. Составление бухгалтерского баланса важно в той мере, в какой он позволяет оценить текущие финансовые ресурсы заемщика. Бухгалтерский баланс отвечает на 3 основных вопроса:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Сколько стоят активы бизнеса?; – Сколько стоят обязательства предприятия?; – Сколько капитала инвестируется учредителями и генерируется бизнесом?; <p>2. В балансе активы делятся на оборотные и основные средства, а пассивы делятся на 3 части: текущие обязательства, долгосрочные обязательства и собственный капитал.</p>

<p>3. Analitika va metodologiya bo‘limi xodimlari tomonidan ma’lum ko‘rsatkichlarga erishilganlik uchun beriladigan mukofotlar, Savdo va tarmoq boshqaruvi departamenti rahbari taqdimiga binoan, Kompaniya Bosh direktori buyrug‘iga muvofiq belgilanadi.</p> <p>4. Bunday bo‘linish qarz oluvchining likvidligi va moliyaviy barqarorligini tahlil qilish imkonini beradi. Balans hisobotidan tashqari, prognoz balansini ham tuzish mumkin, bu kredit olingach qarz oluvchida qanday moliyaviy o‘zgarishlar bo‘lishini ko‘rsatadi. Balansdagi ayrim moddalarning summolari to‘g‘ri izohlanishi maqsadga muvofiqdir (masalan, debitorlik qarzlari yirik summalar, to‘lov muddatlari va boshqalar bo‘yicha izohlanishi lozim).</p> <p>5. Likvid mablag‘lar – balans tuzilgan paytdagi mijozning barcha pul mablag‘larini o‘z ichiga oladi va quyidagi moddalardan iborat: «1. Naqd pul + jamg‘armalar» va «2. Bank hisobidagi mablag‘lar». Izohlarda quyidagicha ajratish tavsiya etiladi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – kassa apparati; – hisob-kitob (hisobraqam); – pul jamg‘armalari. <p>6. Debitorlik qarzlari – qarz oluvchiga bo‘lgan barcha qarzlar kiritiladi, umidsiz qarzlar bundan mustasno (90 kundan ortiq kechiktirilgan qarzlar shartsiz umidsiz deb</p>	<p>3. Вознаграждение за достижение определенных показателей сотрудниками Отдела аналитики и методологии определяется согласно соответствующему приказу Генерального директора Компании по представлению Руководителя Департамента продаж и управления сетью.</p> <p>4. Подобное разделение позволяет нам анализировать ликвидность и финансовую устойчивость заемщика. Наряду с балансовым отчетом можно подготовить прогнозный баланс, который показывает, какие финансовые изменения произойдут у заемщика после получения кредита. Желательно, чтобы суммы, указанные в отдельных статьях баланса, были правильно расшифрованы (например, дебиторская задолженность должна быть расшифрована по крупным суммам, срокам погашения и т.д.).</p> <p>5. Ликвидные средства – в эту статью входят все денежные средства, которые были у клиента на момент составления баланса и включает стати: «1. Наличные + сбережения» и «2. Средства на банковском счете». Что бы было более понятно допускается разделения эти стати на следующие подразделы в комментариях:</p> <ul style="list-style-type: none"> – кассовый аппарат; – расчетный счет; – денежные сбережения; <p>6. Дебиторская задолженность – в эту статью включаются все долги перед заемщиком, кроме тех долгов, которые считаются безнадежными (безнадежными безоговорочно признаются долги, просроченные более чем на 90 дней) и указывается в статье «3.</p>
---	---

<p>hisoblanadi). Bu «3. Debitorlik qarzlari» moddasida ko‘rsatiladi. Izohlarda quyidagicha ajratish mumkin:</p> <ul style="list-style-type: none"> – xaridorlarning tovar yoki xizmatlar uchun qarzlari; – boshqa qarzdorlar; – muddati o‘tgan debitorlik qarzlari. <p>7. Tovar-moddiy zaxiralar – qarz oluvchining tovar-moddiy zaxiralari xarid narxida va qo‘shimcha xarajatlar (transport, saqlash, bojxona rasmiylashtiruv va boshqalar) bilan hisobga olinadi. Bu «4. Tayyor mahsulot va sarf materiallari», «5. Yo‘ldagi tovarlar» va «6. Boshqa aylanma mablag‘lar» moddalari orqali ko‘rsatiladi.</p> <p>8. Tovar-moddiy zaxiralar 3 qismga bo‘linadi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Likvid tovar-moddiy zaxiralar: <ul style="list-style-type: none"> • Ishlab chiqarishda – 1 yildan oshmagan davrda ishlab chiqarish tsiklida foydalaniladigan xomashyo va materiallar; • Savdoda – 90 kundan ortiq bo‘lmagan muddatda sotilishi mo‘ljallangan tovarlar; – Nolikvid tovar zaxiralari: <ul style="list-style-type: none"> • Ishlab chiqarishda – 1 yildan ortiq davrda ishlatiladigan xomashyo va materiallar; • Savdoda – 90 kundan ortiq muddatda sotilishi mo‘ljallangan mavsumiy bo‘lmagan tovarlar; 	<p>Дебиторская задолженность». Дебиторскую задолженность в комментариях можно разделить на следующие подразделы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – задолженность покупателей за оказанные товары или услуги; – другие должники; – просроченная дебиторская задолженность; <p>7. Товарно-материальные запасы – в данную статью входит полный товарно-материальный запас заемщика, который учитывается по его покупной цене и сумме дополнительных затрат (транспортировка, хранение, таможенное оформление и т. п.). Товарно-материальные запасы составляет следующее статьи «4. Готовая продукция и расходные материалы», «5. Товары в пути» и «6. Прочие оборотные средства».</p> <p>8. Товарно-материальные запасы делится на три части:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Ликвидные товарно-материальные запасы: <ul style="list-style-type: none"> • В производстве – сырье и материалы, которые будут использоваться в производственном цикле не более одного года; • В торговле – товары, предназначенные для продажи в течение максимум 90 дней; – Неликвидные товарные запасы: <ul style="list-style-type: none"> • В производстве - сырье и материалы, которые будут использоваться в производственном цикле более одного года;
---	--

<p>– Ishonchsiz inventar – xaridorlar tomonidan talab qilinmaydigan turli sabablarga ega tovar-moddiy zaxiralar.</p> <p>9. Likvid bo‘lmagan tovarlar balansdan chiqarilishi yoki alohida modda sifatida (boshqa aylanma aktivlar) ko‘rsatilishi mumkin. Izohlarda quyidagicha bo‘lish tavsiya etiladi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – xomashyo va materiallar; – tayyor mahsulot; – tovarlar; – yo‘ldagi tovarlar. <p>10. Kreditorlik qarzlari – qarz oluvchining barcha qarzlari, shu jumladan, qarz oluvchi talab qila olmaydigan qarzlari kiritiladi. Bu modda qisqa muddatli majburiyatlar (1 yilgacha) va uzoq muddatli majburiyatlar (1 yildan ortiq) bo‘lib ikkiga bo‘linadi.</p> <p>11. Ular quyidagi kichik bo‘limlarga ajratiladi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – yetkazib beruvchilarga tovar va xizmatlar uchun qarz; – mijozlardan olingan oldindan to‘lov; – hisoblangan komissiyalar va jarimalar; – davlat byudjeti oldidagi qarzlari; – bank yoki mikromoliya tashkilotlaridan olingan kreditlar; 	<ul style="list-style-type: none"> • В торговле - несезонные товары, которые предназначены для продажи более чем через 90 дней; <p>– Ненадежный инвентарь - все товарно-материальные запасы, на которых нет спроса со стороны покупателей по разным причинам.</p> <p>9. Часть товара, которая не является ликвидной, может быть снята с баланса или указана отдельной статьей (иным оборотным активом). Товарно-материальные запасы можно разделить на следующие подразделы в комментариях:</p> <ul style="list-style-type: none"> – сырье и материалы; – готовая продукция; – товары; – товары в пути. <p>10. Кредиторская задолженность – в данную статью включаются все долги заемщика, в том числе долги, которые не могут быть востребованы заемщиком. Данная статья разделена на две части - краткосрочные обязательства (сроком до 1 года) и долгосрочные обязательства (сроком свыше 1 года);</p> <p>11. В свою очередь, они делятся на подразделы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Задолженность перед поставщиками за товары и услуги; – Предоплата клиентов; – Начисленные комиссии и штрафы; – Задолженность перед государственным бюджетом;
---	--

	<ul style="list-style-type: none"> – xususiy qarzlار; – boshqa turdagi majburiyatlar. <p>12. O‘z kapitali – quyidagi formula bo‘yicha hisoblanadi: o‘z kapitali = jami aktivlar – jami majburiyatlar. Imkon qadar, kompaniya tashkil etilgan paytdagi ta‘sischilar tomonidan kiritilgan mablag‘ alohida modda sifatida ko‘rsatilishi lozim.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Кредиты банкам или микрофинансовым организациям; – Частные кредиты; – Иные виды обязательств; <p>12. Собственный капитал - рассчитывается как разница: собственный капитал = общие активы - общие обязательства; По возможности, сумму, вложенную собственниками компании на момент учреждения, следует выделить отдельной статьей.</p>
6.7	<i>Foyda va zarar</i>	<i>Прибыль и убыток</i>
	<p>1. Foyda va zarar hisobotida oxirgi davr mobaynida korxonа tomonidan olingan daromadlar, xarajatlar va iqtisodiy natija – ya‘ni sof foyda – aks ettiriladi. Bu manba qarз oluvchining faoliyati qanchalik foydali ekanini va belgilangan yig‘imlar xarajatlarni qoplashini baholash uchun muhimdir.</p> <p>2. Foyda va zarar manbasini tahlil qilishda quyidagilarga e‘tibor qaratish kerak:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Savdo hajmi – savdo biznesning asosiy harakatlantiruvchi kuchi bo‘lib, qarз oluvchining faoliyatini qo‘llab-quvvatlaydi va qarз olish hamda uni qaytarish imkonini beradi; – Sotuv sifatlari, barqarorlik (mavsumiylik) va o‘shish salohiyati – moliyaviy tahlilning asosiy jihatlaridan biri bo‘lib, qarз oluvchining to‘lov qobiliyati va majburiyatlarini bajarish imkoniyatini baholashga yordam beradi. 	<p>1. В отчете о прибылях и убытках отражаются доходы, расходы и экономический эффект, полученные обществом за последний период, т.е. чистая прибыль. Этот источник важен, поскольку позволяет оценить, насколько прибыльна деятельность заемщика и обеспечивают ли установленные сборы покрытие затрат.</p> <p>2. При анализе источника прибыли и убытков следует обратить внимание на следующие моменты:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Сумма продажи. Продажи являются основным двигателем бизнеса, который поддерживает работу заемщика и позволяет брать и погашать долги; – Качество продаж, устойчивость (сезонность) и потенциал роста – один из основных аспектов финансового анализа, позволяющий сделать вывод о платежеспособности заемщика и имеющихся обязательствах; <p>3. Исходя из требований конкретного кредитного продукта, отчет о прибылях и убытках может быть подготовлен для исторических</p>

<p>3. Aniq kredit mahsuloti talablaridan kelib chiqib, foyda va zarar hisobotini tarixiy yoki prognoz davrlar uchun tuzish va tegishli moddalar bo'yicha tuzilmalash mumkin.</p> <p>4. Foyda va zarar manbasi akkumulyatsiya usuli bilan qabul qilinadi, bunda maksimal 6 oylik (ba'zi hollarda biznes turiga qarab 1 oylik) ma'lumotlar olinadi va ular asosida o'rtacha oylik ko'rsatkichlar hisoblab chiqiladi.</p> <p>5. Ma'lumotlar oylik kesimda qabul qilinadi. Agar ma'lumotlar faqat oyning bir qismiga tegishli bo'lsa, qolgan qismi uchun prognoz hisob-kitob qilinadi. Buning uchun bir kunlik o'rtacha ko'rsatkich olinib, oydagi kunlar soniga ko'paytiriladi.</p> <p>6. Agar biznes bir nechta yo'nalishga ega bo'lsa yoki murakkab tuzilishga ega bo'lsa, hisobotning har bir moddasini faoliyat yo'nalishlari bo'yicha ajratish kerak. Agar mijozda buxgalteriya hisobi va boshqa daromad-xarajat ma'lumotlari bo'lmasa, foyda va zarar manbasi mijoz, hammuassislar, bosh buxgalter va boshqa shaxslardan olingan batafsil so'rovnoma asoslanadi.</p> <p>7. Daromadlar – ushbu modda faqat qarz oluvchi uchun barqaror va doimiy bo'lgan daromadlarni o'z ichiga oladi. Bir martalik daromad sof foydadan keyin hisobga olinadi:</p> <p>– Realizatsiyadan tushgan tushum – mahsulot berilgach darhol hisobga olinadi. Agar sotuvlarning muhim qismini tashkil etadigan 1 yoki bir nechta pozitsiya mavjud bo'lsa, ular alohida modda sifatida ajratiladi;</p>	<p>и прогнозных периодов и структурирован по соответствующим статьям.</p> <p>4. Источник прибыли и убытков следует принимать методом начисления, когда используются данные максимум за 6 месяцев (в отдельных случаях допускаются данные за 1 месяц в зависимости от бизнеса) и на их основе, рассчитываются средние показатели месяца.</p> <p>5. Данные для источника прибыли и убытков будут принимаются ежемесячно по всему месяцу. Если имеются данные только за часть месяца, следует рассчитать и включить в отчет прогнозные данные за вторую половину месяца. Для этого нам нужно вычислить средние данные за 1 день и умножить их на количество дней в месяце.</p> <p>6. В случае, если бизнес имеет несколько направлений или сложную структуру, каждая статья отчета о прибылях и убытках должна быть разделена на подстатьи по направлению деятельности. При отсутствии у клиента учета и иных сведений о доходах и расходах источник получения прибыли и убытков устанавливается на основании тщательного опроса клиента, соучредителей, главного бухгалтера предприятия и иных лиц.</p> <p>7. Доходы – в эту статью следует включить те, которые являются стабильными и постоянными для данного заемщика. Единовременный доход будет учитываться в отчете о прибылях и убытках после чистой прибыли:</p> <p>– Выручка от реализации – данная статья будет учитываться сразу после выдачи продукции. При наличии одной или нескольких позиций, занимающих значительную часть</p>
---	---

<ul style="list-style-type: none"> – Turli faoliyat turlaridan tushgan daromadlar – umumiy daromadning kichik qismini tashkil etsa, ular boshqa daromadlar moddasi tarkibida sof foyda ko‘rinishida aks ettiriladi; – Boshqa daromadlar – (ish haqi, pensiya, qo‘shimcha doimiy ish haqi va hokazo) korxonada sof foydasidan keyin hisobga olinadi; – Kredit ta’sirida olingan daromad hisobga olinmaydi! <p>8. Xarajatlar – foyda va zarar manbasiga kiruvchi xarajatlar (daromad olish jarayonida yuzaga kelgan) quyidagi tartibda hisobga olinadi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Sotilgan mahsulot tannarxi – sotuvdan olingan daromad va sotilgan mahsulotlarning o‘rtacha ustamasi o‘rtasidagi farq sifatida hisoblanadi (ustama mahsulot miqdoriga nisbatan og‘irlik koeffitsienti bilan hisoblanadi). Agar bu mumkin bo‘lmasa, o‘rtacha qiymat olinadi; – Agar realizatsiyadan tushgan daromad mahsulot turlari yoki faoliyat yo‘nalishlari bo‘yicha ajratilgan bo‘lsa, tannarx ham shunday tartibda ajratilishi lozim; – Ish haqi – sof ish haqi + ustamalarni o‘z ichiga oladi. Avvalgi moddalar faoliyat turlari bo‘yicha ajratilgan bo‘lsa, ish haqi ham xuddi shunday ajratilishi kerak. Agar korxonada ichida ishchi guruhlar keskin ajratilgan 	<p>реализации, они выделяются из общей реализации в отдельную статью.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Доходы от разных видов деятельности – составляющие незначительную часть общей суммы доходов, должны отражаться отдельно в виде чистой прибыли от этих видов деятельности в статье прочих доходов. – Прочие доходы – (зарплата, пенсия, дополнительная постоянная заработная плата и т. д.) учитываются после чистой прибыли предприятия. – Доход, полученный в результате влияния кредита, не учитывается! <p>8. Затраты – к источнику прибылей и убытков относятся расходы (расходы, произведенные в процессе создания доходов), которые в обязательном порядке должны учитываться статьями, рассмотренными в подразделах настоящей статьи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Себестоимость реализованной продукции - рассчитывается как разница между доходом, полученным от реализации товаров, и средней наценкой на реализованные товары (в настоящее время наценка рассчитывается путем взвешивания наценки товаров с количеством товаров). Если это невозможно, используется среднее значение расчета. – Если доход, полученный от реализации, делится по товарам или видам деятельности, то таким же образом должна быть разделена себестоимость реализованной продукции. – Заработная плата - Заработная плата должна включать чистую заработную плату + надбавки. Если предыдущие статьи были
---	---

<p>bo'lsa va bu ishni tahlil qilish uchun qulay bo'lsa, ish haqini kichik bo'limlarga ajratish tavsiya etiladi;</p> <p>– Umumxo'jalik xarajatlari – mavjud bo'lsa quyidagicha kichik bo'limlarga bo'linadi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transport xarajatlari (yoqilg'i, ta'mir, avto ijarasi va boshqalar); • Ijara (savdo, ombor, ishlab chiqarish va boshqalar); • Kommunal to'lovlar (suv, elektr, tabiiy gaz va hokazo); • Soliq va majburiy to'lovlar (QQS, litsenziyalar, yig'imlar va boshqalar); • Boshqa xarajatlar (izoh bilan); <p>– Biznesdan tashqari xarajatlar – qarz oluvchining biznes bilan bog'liq bo'lmagan xarajatlarini o'z ichiga oladi. Qarz oluvchining shaxsiy xarajatlari – bu qarz oluvchi va uning oilasini ta'minlash uchun zarur bo'lgan yoki foydadan muntazam ravishda olinadigan summa. Ushbu xarajatlar, shuningdek, tahlil davrida yuzaga kelgan noodatiy xarajatlar biznes sof foydasidan keyin hisobotga kiritiladi.</p>	<p>разделены по видам деятельности, то и эта статья должна быть разделена соответственно. Кроме того, если внутри предприятия имеется резкое разделение групп работников, и это удобно для анализа данного дела, данную статью следует разбить на подстатьи.</p> <p>– Накладные расходы – данная статья состоит из подстатей по мере их наличия:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Транспортные расходы (топливо, ремонт, аренда автомобиля и др.); • Аренда (торговая, складская, производственная и др.); • Коммунальные платежи (вода, электричество, природный газ и т.д.); • Налоги и обязательные платежи (НДС, лицензии, сборы и др.); • Прочие расходы (с расшифровкой); <p>– Расходы вне бизнеса - Расходы вне бизнеса должны включать различные расходы заемщика, не связанные с бизнесом. Личные расходы заемщика — это сумма, достаточная для содержания заемщика и его семьи, или сумма, которую заемщик систематически изымает из прибыли предприятия. Эти расходы, а также нестандартные расходы, возникшие в период анализа, будут включены в отчет о прибылях и убытках после чистой прибыли от бизнеса.</p>
<p><i>Kredit bo'yicha ta'minot (garov)</i></p>	<p><i>Обеспечение (залог) по кредиту</i></p>

<p>1. Garov – kreditni qisman yoki to‘liq ta‘minlashning muhim mexanizmi bo‘lib, kredit qaytarilishini kafolatlaydi. Kreditni qaytarishning ikkilamchi manbai – garovni sotishdan yoki undirib olishdan tushgan daromadidir. Kredit ta‘minoti – bu kreditni asosiy manbadan to‘liq yoki qisman qaytarish imkoni bo‘lmaganda uni to‘lash imkonini beruvchi qo‘shimcha majburiyat asosida berishdir. Garov kredit riskidan himoya qiluvchi qo‘shimcha komponent sifatida qo‘llaniladi va hech qachon kreditni qaytarishning asosiy manbai sifatida qaralmasligi lozim. Shu bilan birga, ta‘minot qarz oluvchini kredit majburiyatlarini o‘z vaqtida va to‘liq bajarishga undaydi.</p> <p>2. Aniq kredit mahsuloti talablariga qarab quyidagi kredit ta‘minoti turlari qo‘llanishi mumkin:</p> <ul style="list-style-type: none"> – kredit mahsulotini qaytarmaslik xavfini sug‘urtalash polisi; – uchinchi shaxs kafilligi; – mol-mulk garovi; – boshqa turdagi ta‘minotlar. <p>3. Garovning yetarliligi uning likvidatsiya qiymatining kredit summasiga nisbatiga qarab aniqlanadi. Bu koeffitsient va tarkibi kredit mahsuloti pasportida alohida belgilanadi.</p>	<p>1. Залог является важным механизмом частичным или полным обеспечением, гарантирующим погашение кредита, поскольку вторичным источником погашения кредита является доход от реализации залога или его востребования. Обеспечение по кредиту — это предоставление кредита под дополнительное обязательство, которое позволяет погасить кредит в случае, если погашение больше невозможно или возможно лишь частично из основного источника. Залог используется как дополнительный компонент обеспечения (представляет собой завершающий механизм защиты от кредитного риска) и ни в коем случае не должен рассматриваться как основной источник погашения кредита. В то же время обеспечение мотивирует заемщика выполнять обязательства по кредиту в полном объеме и в срок.</p> <p>2. В зависимости от требований конкретного кредитного продукта могут использоваться следующие виды обеспечения кредита:</p> <ul style="list-style-type: none"> – страховой полис риска невозврата кредитного продукта; – поручительство третьих лиц; – залог имущества; – другие виды обеспечения. <p>3. Достаточность залога определяется отношением его ликвидационной стоимости к кредиту. В зависимости от конкретного кредитного продукта этот коэффициент и его состав определяются отдельно в кредитном паспорте.</p> <p>4. Поручителем может быть физическое (в том числе член семьи) или юридическое лицо, имеющее постоянную работу и/или доход виде:</p> <ul style="list-style-type: none"> – заработной платы (постоянный доход не менее чем за последние 3 месяца в виде заработной платы, что подтверждается справкой о
---	--

<p>4. Kafil jismoniy (shu jumladan oila a'zosi) yoki yuridik shaxs bo'lishi mumkin. U quyidagi daromad manbalaridan biriga ega bo'lishi lozim:</p> <ul style="list-style-type: none"> – doimiy ish haqi (so'nggi 3 oy davomida muntazam olingan, maosh ma'lumotnomasi yoki bank hisobvarag'i ko'chirmasi bilan tasdiqlangan); va/yoki – mijozdan mustaqil biznes egasi (shu jumladan yakka tartibdagi tadbirkor, xususiy amaliyotdagi shifokor, advokat, auditor, notarius, stilist, zargarlik ustasi va boshqalar); va/yoki – mijozdan mustaqil ravishda tegishli qiymatdagi ko'chmas mulk egasi (ariza bilan tasdiqlanadi) va bu mulk, kafilning o'z kreditlari hisobga olingan holda, kreditni to'liq yopishga yetarli bo'lishi kerak. <p>5. Bitta shaxs eng ko'pi bilan 2 ta mijoz uchun kafil bo'lishi mumkin.</p> <p>6. Yuqoridagi shartlardan birini bajargan har qanday shaxs, boshqa tavsiflaridan qat'i nazar, kafil sifatida qabul qilinishi mumkin.</p> <p>7. Agar mijozning biznesda sheriklari bo'lsa va ularga >30% ulush tegishli bo'lsa, ular kafil bo'lishi shart. Agar sheriklar biznes bilan bevosita bog'liq bo'lmasa yoki boshqa hududda bo'lsa, ularning kafil bo'lishi anderrayter/vakolatli organi qaroriga ko'ra majburiy emas.</p>	<p>заработной плате или выпиской со счета обслуживающего банка); и/или</p> <ul style="list-style-type: none"> – владеет бизнесом независимо от клиента, в том числе лицами, осуществляющими хозяйственную деятельность, – врачом с частной практикой, адвокатом, независимым аудитором, нотариусом, стилистом, ювелиром и другими; и/или – владеет недвижимым имуществом независимо от клиента (подтверждается заявлением) и этого имущества достаточно для полного погашения кредита в случае неисполнения заемщиком своих обязательств (с учетом собственных кредитов поручителя). <p>5. Один человек может выступать поручителем максимум для 2-х клиентов.</p> <p>6. При выполнении любого из установленных условий любое лицо, независимо от его характеристик, может быть использовано в качестве поручителя.</p> <p>7. Если у клиента есть партнеры по бизнесу и они имеют реальную долю в бизнесе (>30%), они должны выступать в качестве поручителей. Если партнеры не имеют близкого отношения к бизнесу или находятся в какой-то другой отдаленной местности, то по усмотрению андеррайтера/уполномоченного органа поручительство таких партнеров не является обязательным.</p> <p>8. Если видом обеспечения является договор поручительства, договор поручительства оформляется в соответствии с приложением 5 настоящего Порядка;</p> <p>9. Кредитная история лица, выступающего в качестве поручителя, также должна быть проверена в базах данных КАТМ, полученные результаты должны быть приложены к кредитной документации.</p> <p>10. Залог должен соответствовать следующим условиям:</p>
---	--

<p>8. Agar ta'minot turi kafillik shartnomasi bo'lsa, u ushbu Tartibning 5-ilovasiga muvofiq rasmiylashtiriladi.</p> <p>9. Kafilning kredit tarixi KATM ma'lumotlar bazasida tekshirilishi va natijalari kredit hujjatlariga ilova qilinishi shart.</p> <p>10. Garov quyidagi shartlarga mos bo'lishi kerak:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Likvid bo'lishi va zarurat tug'ilganda tezda sotilishi mumkin bo'lishi. Bu yerda sotishning osonligi va mos bozor mavjudligi muhim ahamiyatga ega; – Barqaror bozor narxiga ega bo'lishi; – Mulkning qiymati vaqt o'tishi bilan sezilarli pasaymasligi; – Garov shartnomasi to'g'ri rasmiylashtirilgan bo'lishi. <p>11. Mol-mulk garovi – kredit ko'chmas yoki ko'char mulk (masalan, transport vositasi yoki ko'chmas mulk) bilan ta'minlanishi mumkin:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Transport vositalari – kredit mutaxassisi texnik pasportdagi ma'lumotlar egasi va shassi raqamiga mos kelishini tekshirishi kerak. Shuningdek, transport vositasi texnik holati, nuqson va shikastlanishlari tekshiriladi; – Mijoz quyidagilarni taqdim etishi kerak: <ul style="list-style-type: none"> • texnik pasport; 	<ul style="list-style-type: none"> – Он должен быть ликвидным, чтобы при необходимости была возможность его быстрой реализации. В этом случае простота продажи и наличие подходящего рынка имеют решающее значение; – Должен иметь стабильную рыночную цену; – Предмет залога должен обладать качеством сохранения стабильной стоимости; – Договор залога (обеспечения) должен быть оформлен надлежащим образом; <p>11. Залог имущество – Кредит может быть обеспечен залогом движимого имущества, такого как транспортное средство и/или недвижимость:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Транспортные средства – специалист по кредитованию обязан удостовериться, что рассматриваемое им транспортное средство соответствует указанному в документах, то есть проверяются подлинность записи в техпаспорте по отношению к владельцу и номеру шасси транспортного средства. Эксперт по кредитованию обязан тщательно осмотреть предлагаемый предмет залога (в том числе проверив его при транспортировке) с целью проверки его работоспособности, выявления возможных дефектов, повреждений и недостатков. – Клиент также должен предоставить подтверждение права собственности: <ul style="list-style-type: none"> • технический паспорт; • в отдельных случаях - генеральная доверенность и другие документы которые подтверждают собственность имущество. – Недвижимость. При обеспечении кредита недвижимостью специалист по кредитованию обязан убедиться, что осматриваемая им недвижимость соответствует тому, что указано в документах. То
---	---

<ul style="list-style-type: none"> • ayrim hollarda – ishonchnoma yoki mulk huquqini tasdiqlovchi boshqa hujjatlar; – Ko‘chmas mulk – kredit mutaxassisi ko‘chmas mulk hujjatlaridagi manzil va boshqa belgilarni joyida ko‘rib tekshiradi, ta‘mir holati va sifatini baholaydi hamda ekspert-baholovchiga yuboradi. <p>12. Ta‘minot xususiyatlari:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Garov sifatida qarz oluvchi yoki uchinchi shaxsga tegishli ko‘char/ko‘chmas mulk bo‘lishi mumkin (uy-joy, savdo maydoni, yer uchastkasi); – Garov boshqa majburiyatlar bilan yuklanmagan bo‘lishi kerak; – Mijoz uchun yuqori ma‘naviy ahamiyatga ega mulk tavsifiya etiladi; – Yagona va o‘ziga xos xususiyatlarga ega mulk alohida ehtiyotkorlik bilan tahlil qilinadi. <p>13. Garovni baholash – ko‘chmas mulk bozor qiymatini (FMV) aniqlash uchun professional baholovdan o‘tkaziladi. Baholash jarayonida sotishga yoki mulk strukturasi buzilishiga salbiy ta‘sir qilishi mumkin bo‘lgan nuqsonlar aniqlanadi.</p> <p>14. Kredit summasining pastki chegarasi (LTV):</p> <ul style="list-style-type: none"> – Garov qiymatiga nisbatan kredit summasi 80% dan oshmasligi kerak; 	<p>есть необходимо сопоставить адреса недвижимости, номера и другие признаки местонахождения. Специалист по кредитованию обязан осмотреть предлагаемое залоговое имущество для определения его состояния, качества ремонта и направить информацию эксперту-оценщику.</p> <p>12. Характеристика имущественной безопасности:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Залогом кредита может быть одно или несколько движимых или недвижимых имущества, принадлежащих заемщику или любому третьему лицу (жилое помещение, торговое помещение или земельный участок), независимо от того, находится ли указанное лицо в финансовых отношениях с заемщиком; – Имущество, заложенное в обеспечение кредита, должно быть необремененным и свободным от иных обязательств; – Рекомендуется, чтобы имущество, предоставляемое в качестве залога, имело для клиента высокую моральную ценность с учетом психологических факторов; – Заложное имущество, обладающее уникальными характеристиками, требует более тщательного анализа, так как эти характеристики также можно считать недостатком. <p>13. Оценка обеспечения. Недвижимость, являющаяся залогом кредита, должна быть профессионально оценена для точного определения ее реальной рыночной стоимости – FMV (Fair Market Value). Процесс оценки также должен быть направлен на выявление любых дефектов недвижимости, которые могут оказать негативное влияние на продажу имущества или привести к ухудшению его структуры в будущем;</p> <p>14. Нижний предел суммы кредита (LTV):</p> <ul style="list-style-type: none"> – Нижний предел суммы кредита к стоимости залога по кредиту не должен превышать 80%;
--	---

	<p>– Vakolatli organ kreditning bir qismini yopganda garovning ayrim qismini chiqarib yuborish haqida qaror qabul qilishi mumkin, agar qolgan garovning likvidatsiya qiymati kreditni to'liq yopsa.</p> <p>15. Parallel kredit uchun ta'minot aniqlanganda asosiy kredit hajmi va uning ta'minoti sifati hisobga olinadi.</p> <p>16. Agar umumiy shartnoma bo'yicha tuzilgan garov asosiy va parallel kreditni qoplashga yetarli bo'lsa, qo'shimcha garov talab etilmaydi.</p> <p>17. Kredit mahsuloti talablariga qarab turli ta'minot kombinatsiyalari kredit mahsuloti pasportida belgilanadi.</p> <p>18. Garov sifatida taqdim etilgan mulk MMT foydasiga sug'urtalanishi shart. Sug'urta summasi garov qiymatidan kam bo'lmasligi lozim. Sug'urta mukofoti butun kredit muddati uchun bir yo'la yoki bo'lib-bo'lib to'lanadi. Sug'urta faqat MMT talablariga mos kompaniyalar orqali amalga oshiriladi.</p> <p>19. Qarz oluvchi tomonidan taqdim etilgan ta'minot O'zbekiston Respublikasi qonunchiligi va MMT kredit siyosati talablariga muvofiq rasmiylashtiriladi.</p>	<p>– Уполномоченный орган может принять решение об освобождении определенной части имущества из-под залога. Это может быть в том случае, когда часть кредита покрывается, и только при условии, что ликвидационная стоимость оставшегося заложенного имущества покрывает полностью текущее кредитное обязательство заемщика.</p> <p>15. При определении обеспечения параллельного кредита следует учитывать объем основного кредита и качество его обеспечения. Сумма залога по параллельному кредиту вместе с основным кредитом должна соответствовать требованиям для отдельного кредита на ту же сумму.</p> <p>16. Если залог, заключенный в рамках генерального договора, достаточен для обеспечения параллельного кредита вместе с основным кредитом, дополнительный залог не требуется.</p> <p>17. В зависимости от требований конкретного кредитного продукта также определяются различные комбинации обеспечения, которые приведены в паспорте кредитного продукта.</p> <p>18. Передаваемое в залог имущество должно быть застраховано в пользу МФО. При этом страховая сумма не должна быть меньше залоговой стоимости принимаемого МФО заложенного имущества. Оплата страховой премии должна быть произведена одновременно за весь период кредитования либо траншами. Страхование предоставленного в залог имущества осуществляется страховыми компаниями, которые соответствуют критериям, предъявляемым МФО.</p> <p>19. Представленное Заемщиком обеспечение должно быть оформлено в соответствии с требованиями законодательства Республики Узбекистан и Кредитной политики МФО.</p>
6.9	<i>Kredit hisobotini yoki rezümesini tayyorlash</i>	<i>Формирование кредитного отчета или резюме</i>
	1. Mijozdan olingan hujjatli, og'zaki ma'lumotlar va vizual tekshiruv asosida, kredit mutaxassisi aniq kredit	1. На основании документальной, устной информации и визуальной проверки, полученной от клиента, специалист по кредитованию

<p>mahsulotiga mo'ljallangan tipik shaklda kredit hisobotini tayyorlaydi.</p> <p>2. Kredit arizasini anderrayter/vakolatli organga taqdim etishni kredit mutaxassisi amalga oshiradi. Mutaxassis anderrayter/vakolatli organi bilan ishlashga maksimal darajada tayyor bo'lishi, ya'ni kredit loyihasini tayyorlashda barcha majburiy shakl va hujjatlarni o'zida bo'lishi kerak. Arizani topshirishdan oldin mutaxassis quyidagilarni olish va talab bo'yicha taqdim etish majburiyatiga ega:</p> <ul style="list-style-type: none"> – to'liq to'ldirilgan va mijoz hamda mutaxassis tomonidan imzolangan kredit olish anketasi va aniq kredit mahsuloti talablari bo'yicha barcha majburiy shakllar; – qarz oluvchi/uning aksiyadorlari, garov egasi(lar)i, shuningdek kafil(lar)ning shaxsini tasdiqlovchi hujjatlar nusxalari; yuridik shaxs bo'lsa – unga oid barcha zarur hujjatlar nusxalari; – mijoz tomonidan taqdim etilgan yoki mutaxassis tomonidan tuzilgan balans, foyda va zarar hisobi kabi moliyaviy hujjatlar nusxalari; – kredit ta'minotiga bo'lgan mulk huquqini tasdiqlovchi hujjatlar (ko'chmas mulk va avtomobil holatlarida majburiy); – faoliyat yuritilayotgan joy, inventar, asosiy vositalar fotosuratlarini (sana va vaqt qayd etilishi shart). 	<p>готовит кредитный отчет по типовой форме, предназначенной для конкретного кредитного продукта.</p> <p>2. Представление кредитной заявки к андеррайтеру/уполномоченному органу осуществляется специалистом по кредитованию. Специалист по кредитованию должен быть максимально готов к работе с андеррайтерами/уполномоченным органом, то есть иметь в своем распоряжении все обязательные формы и документы при подготовке кредитного проекта. Перед подачей кредитной заявки специалист по кредитованию должен иметь и по требованию предоставить:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Полностью заполненную и подписанную им и клиентом анкету на получение кредита и все обязательные формы в зависимости от требований конкретного кредитного продукта; – Копии документов, удостоверяющих личность заемщика/его акционеров, собственника(ов) предоставленного залога, а также поручителя(ей). В случае юридического лица - копии всех необходимых документов, связанных с ним; – Копии всех документов (записей любого рода), полученных клиентом или составленных специалистом по кредитованию для подтверждения баланса, статей прибылей и убытков; – Документы, подтверждающие право собственности на обеспечение по кредиту. Обязательно в случае недвижимости и автомобиля; <p>3. Место деятельности, инвентарь, основные средства. Во время подачи кредитной заявки специалист по кредитованию должен</p>
---	--

	<p>3. Kredit arizasini taqdim etish vaqtida kredit mutaxassisi anderrayter/vakolatli organi tomonidan berilishi mumkin bo'lgan barcha savollarga javob bera olishi lozim.</p> <p>4. Kredit loyihasida kredit mutaxassisi quyidagi asosiy ma'lumotlarni to'liq yoritishi kerak:</p> <ul style="list-style-type: none"> – mijoz haqida ma'lumot; – so'ralayotgan kredit, uning maqsadi va berish shartlari; – mijoz biznesi (qisqacha), uning boshqaruv jihatlari, yetkazib beruvchilar, xaridorlar, debitorlar va kreditorlar bilan bog'liq masalalar; – kreditning texnik jihatlari va uning ta'siri; – moliyaviy ko'rsatkichlar (balans, foyda-zarar, moliyaviy nisbatlar); – garov tavsifi, kafillar haqida ma'lumot; – kredit arizasini to'liq tushunishga yordam beruvchi qo'shimcha ma'lumotlar. <p>5. Vakolatli organ a'zolari/anderrayter taqdim etilgan kredit arizasini diqqat bilan o'rganib, mijoz bilan bog'liq barcha ehtimoliy xatarlarni baholashlari kerak. Shuningdek, ular to'g'ri va qonuniy qaror qabul qilish uchun barcha kredit tartib-qoidalari omillarini hisobga olishlari lozim.</p>	<p>ответить на все вопросы, которые могут быть заданы андеррайтером/уполномоченным органом.</p> <p>4. В кредитном проекте специалист по кредитованию должен полностью представить следующую основную информацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Информация о клиенте; – Информация о запрашиваемом кредите, его цели и условиях выдачи; – Информация о бизнесе клиента (кратко), аспектах его управления, связанных с бизнесом поставщиков, покупателей, дебиторов и кредиторов; – Информация о технической стороне кредита и эффекте кредита; – О финансовых показателях (баланс, прибыль-убыток, финансовые показатели); – Описание залога, информация о поручителях; – Другая дополнительная информация, которая поможет составить полное представление о кредитной заявке; <p>5. Члены уполномоченного органа/андеррайтер обязаны внимательно изучить поданную кредитную заявку, рассмотреть все возможные риски, связанные с клиентом и возможностями клиента. Они также должны учитывать все факторы кредитных процедур, чтобы принять правильное и законное решение.</p>
6.10	<i>Anderrayter/vakolatli organ qarorini shakllantirish</i>	<i>Формирование решения андеррайтера/уполномоченного органа</i>

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vakolatli organ yoki anderrayter qarori vakolatli organ a'zolari yoki anderrayter tomonidan imzolanadi. 2. Anderrayter/vakolatli organ qarorining amal qilish muddati – tasdiqlangan kundan boshlab 30 kun. Ushbu muddat tugagach, kredit bo'yicha qaror qayta ko'rib chiqilishi lozim. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Решение уполномоченного органа/решение андеррайтера подписывается членами уполномоченного органа/андеррайтером. 2. Срок действия решения андеррайтера/уполномоченного органа – 30 календарных дней после его утверждения. После истечения данного срока решение по кредиту следует пересмотреть.
6.11	<i>Mijozni anderrayter/vakolatli organi qarori haqida xabardor qilish</i>	<i>Информирование клиента о решениях, принятых андеррайтером/уполномоченным органом</i>
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kredit bo'yicha ijobiy qaror qabul qilingach va bu qaror bayonnomada aks ettirilgach, kredit mutaxassisi belgilangan tartibda, jumladan masofaviy xizmat ko'rsatish kanallari orqali, uch kundan kechiktirmay mijozni kreditning asosiy shartlari (tasdiqlangan summa, muddat, foiz stavkasi, oylik to'lov miqdori, ta'minot va boshqalar) haqida xabardor qiladi. Shu bilan birga, u mijozga kreditni berish bosqichlari va zarur hujjatlar haqida ham ma'lumot beradi. 2. Kredit bo'yicha salbiy qaror qabul qilingan taqdirda, kredit mutaxassisi mijozni masofaviy xizmat ko'rsatish kanallari orqali xabardor qiladi va rad etish sabablarini tushuntiradi. Kredit mutaxassisi salbiy javobni imkon qadar yumshoq tarzda yetkazishga va mijozda MMT haqida ijobiy taassurot qoldirishga harakat qiladi. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. После принятия андеррайтером/уполномоченным органом решения об одобрении кредита, которое будет отражено в протоколе, специалист по кредитованию, в установленном порядке, в том числе с помощью дистанционных каналов обслуживания, не позднее трех дней, информирует заявителя (клиента) об основных условиях кредита (утвержденная сумма, срок, процентная ставка, размер ежемесячного платежа, обеспечение и т. д.). При этом, он сообщает ему об этапах предоставления кредита и необходимых документах. 2. В случае отрицательного решения андеррайтера/уполномоченного органа, специалист по кредитованию обязан уведомить клиента с помощью дистанционных каналов обслуживания и объяснить причины отказа. Специалист по кредитованию должен постараться как можно безболезненнее донести до клиента отрицательный ответ и создать у клиента положительное впечатление о МФО.
	<i>Kredit shartnomasini imzolash va kreditni berish</i>	<i>Подписание кредитного договора и выдача кредита</i>

<ol style="list-style-type: none"> 1. Anderrayter/vakolatli organing ijobiy qaroriga asosan kredit shartnomasi (Mazkur Tartibning 2- yoki 3-Illovasi), kreditni qaytarish jadvali va zarur hollarda kafillik shartnomasi (4-Illova) kreditni dasturda ro'yxatdan o'tkazish asosida tuziladi. Bu hujjatlar kredit mutaxassisi tomonidan tahrirdan himoyalangan elektron fayl ko'rinishida chop etiladi. 2. Kredit shartnomasini imzolashdan oldin kredit mutaxassisi mijozga anderrayter/vakolatli organ tasdiqlagan barcha shartlarni (kredit summasi, muddat, foiz stavkasi, ta'minot, jarima miqdorlari, boshqa qo'shimcha shartlar) yana bir bor tushuntiradi va mijozning kredit shartnomasini uyga olib ketib tanishib chiqish huquqi borligini eslatadi. 3. Kredit mutaxassisi barcha hujjatlar mijoz tomonidan shaxsan va mutaxassis ishtirokida imzolanishini ta'minlashi shart. Shartnoma tuzilgan kuni ko'rsatilgan moliyaviy xizmatlar to'g'risidagi hujjatlarning bir nusxasi qarz oluvchiga yoki uning vakiliga topshiriladi. 4. Kreditni berish uchun kredit mutaxassisi qarz oluvchining kredit olish arizasi (5-Illova), mijoz imzolagan kredit shartnomasi va qaytarish jadvalining skanerlangan nusxalarini kreditni boshqarish xizmatiga yuboradi. Ushbu xizmat esa, o'z navbatida, kredit summasini mijoz hisobiga o'tkazadi. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. На основании положительного решения андеррайтера/уполномоченного органа кредитный договор (Приложения №2 или №3 к настоящему Порядку), график погашения кредита и при необходимости договор поручительства (Приложения №4 к настоящему Порядку) составляются на основании регистрации кредита в программе, которые распечатывается соответствующим специалистом по кредитованию в виде электронного файла, защищенного от редактирования. 2. Перед подписанием кредитного договора специалист по кредитованию еще раз информирует клиента об утвержденных андеррайтером/уполномоченным органом условиях кредита (сумма кредита, срок, процентная ставка, обеспечение, размер штрафных санкций, другие дополнительные условия) и напоминает что он имеет право взять кредитной договор с собой для ознакомления. 3. Специалист по кредитованию обязан обеспечить подписание всех документов клиентом лично и при обязательном присутствии специалиста по кредитованию в момент подписания документов клиентом. Предоставить один экземпляр договора заемщику или его представителю в день заключения договора о финансовых услугах. 4. Для выдачи кредита специалист по кредитованию направляет отсканированную версию заявления заемщика на выдачу кредита (Приложения №5 к настоящему Порядку), кредитного договора, подписанного заемщиком, и график погашения кредита в службу
---	---

		администрирования кредита, которая, в свою очередь, обеспечивает зачисление суммы кредита на счет клиента.
	<i>Kredit ishlarini yuritish</i>	<i>Кредитные дела</i>
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Har bir berilgan kredit uchun alohida kredit jildi yaratilishi kerak. 2. Mas'ul kredit mutaxassisi kredit jildini Kredit jildi nazorat ro'yxati (Mazkur Tartibning 7-Ilvasi)da ko'rsatilgan tartibda shakllantirish va joylashtirishni ta'minlashi lozim. 3. Kredit jildi yagona nusxada shakllantiriladi va markazlashgan bek-ofisning tegishli kreditni boshqarish bo'limiga saqlash uchun topshiriladi. 4. Markazlashgan bek-ofis kreditni boshqarish bo'limi kredit jildlarini himoya qilish va to'g'ri saqlash maqsadida, kredit berilgan kundan boshlab 1 oydan kechiktirmay kompaniyaning barcha savdo nuqtalarida rasmiylashtirilgan kredit jildlarini qabul qiladi va ularning to'liqligi, to'g'riligini hamda Mazkur Tartibga muvofiqiligini tekshiradi. 5. Sug'urta shartnomasi va polisi asl nusxada kredit jildi tarkibida topshiriladi, keyinchalik esa Operatsion bo'lim xodimlari tomonidan kredit jildidan alohida olib qo'yiladi va alohida saqlash va hisobga olish tartibida yuritiladi. 6. Agar barcha berilgan kredit mahsulotlari bo'yicha tegishli hujjatlar kredit administratoriga yetkazilmagan bo'lsa, kredit administratori bu haqda filial rahbarining tegishli kuratoriga xabar berishi shart. Filial rahbari hujjatlarning 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Для каждого выданного кредита должен быть создан отдельный кредитный файл. 2. Ответственный кредитный специалист должен обеспечить формирование и расположение кредитного файла в порядке, указанном в Контрольном списке кредитного файла (см. Приложение №7 - Контрольный список кредитного файла). 3. Кредитное дело формируется в одном экземпляре, и должен передаваться на защиту в соответствующий отдел кредитного администрирования централизованного бэк-офиса на хранение. 4. Отдел кредитного администрирования централизованного бэк-офиса в целях защиты и надлежащего хранения кредитных файлов обеспечивает в срок не позднее 1-го календарного месяца со дня выдачи кредита получение кредитного досье, выданного во всех точках продаж компании, и проверяет его на комплектность, корректность и соответствие настоящему Порядку. 5. Оригинал страхового договора и полиса передается в составе кредитного досье для его последующего изъятия сотрудниками Операционного Департамента из кредитного досье и их отдельного хранения и учета. 6. В случае, если соответствующая документация по всем выданным кредитным продуктам не доставлена кредитному администратору, то кредитный администратор обязан уведомить

<p>o'z vaqtida kredit administratoriga yetkazilishini ta'minlashi lozim.</p> <p>7. Kredit administratori kredit jildining to'g'ri shakllantirilganligini va nazorat ro'yxatida ro'yxatdan o'tkazilganligini ham tekshirishi, hamda to'g'riligini tasdiqlagan holda «Qabul qiluvchi» ustunida imzo qo'yishi kerak.</p> <p>8. Savdo nuqtalarida kredit mahsulotlari jildlari ruxsatsiz kirishdan himoyalangan holda shkaflarda yoki saqlash xonalarida saqlanishi kerak.</p>	<p>об этом указанного куратора руководителя филиала, который обязан обеспечить своевременную доставку кредитным администратором соответствующей документации кредитным администратором.</p> <p>7. Кредитный администратор также обязан проверить правильность формирования кредитного дела и его регистрацию в чек-листе, а в случае правильности поставить подпись в соответствующей графе «Получатель» в знак подтверждения.</p> <p>8. В точках продаж Файлы кредитных продуктов должны быть защищены от несанкционированного доступа в шкафах или хранилищах.</p>
<p><i>Kredit monitoringi va administratsiyasi</i></p>	<p><i>Кредитный мониторинг и администрирование</i></p>
<p>1. Kredit berishda kredit bo'yicha mutaxassis mijozga kreditni qaytarish tartibini to'liq tushuntirishi shart. Mijoz naqd pulni kassaga yoki bank hisobiga o'tkazishda kredit to'lovini qoplash uchun yetarli mablag' kiritishi lozim.</p> <p>2. Kredit bo'yicha mutaxassis mijoz bilan doimiy aloqada bo'lib, kredit mablag'laridan foydalanish jarayonini, moliyalashtirilayotgan loyihani kuzatib borishi va muammolarni erta bosqichda aniqlashi kerak. Qarzdordan davriy moliyaviy hisobotlar yoki joriy holatni aks ettiruvchi boshqa ma'lumotlar talab qilinishi mumkin.</p> <p>3. Monitoring maqsadi — mijoz bilan tizimli aloqa o'rnatib, uning biznesining barqarorligi va to'lov qobiliyatini tekshirish, kelgusi to'lov sanasini eslatish va o'z vaqtida to'lov qilish nafaqat uning majburiyati, balki manfaatiga</p>	<p>1. При выдаче кредита специалист по кредитованию обязан должным образом разъяснить клиенту порядок погашения кредита. Внося деньги в кассу или переводя деньги на банковский счет, клиент должен предоставить достаточную сумму денег для кредитного взноса;</p> <p>2. Специалист по кредитованию должен быть в постоянном контакте с клиентом, чтобы следить за ходом использования кредита и финансируемым проектом и обнаруживать любые проблемы на ранней стадии. От Заемщика может потребоваться предоставление периодических финансовых отчетов или любых других отчетов или информации, отражающих текущую ситуацию.</p> <p>3. Цель мониторинга - установление систематического контакта с клиентом, чтобы убедиться в солидности и платежеспособности</p>

<p>ham ekanini anglatishdir. Mijoz MMT uning biznesini rivojlantirishga qiziqishini his qilishi lozim.</p> <p>4. Monitoring kreditni o‘z vaqtida qaytarishga ta’sir qilishi mumkin bo‘lgan biznes, bozor yoki oilaviy muammolarni erta aniqlash imkonini beradi.</p> <p>5. Monitoring kredit mutaxassisi va mijoz o‘rtasida ishonch va hurmatga asoslangan munosabatni shakllantiradi. Mijozning ishonchi kredit mutaxassisiga muammoli vaziyatlarda maslahat berish va yordam ko‘rsatish imkonini beradi.</p> <p>6. Monitoring jarayonida marketing faoliyati ham amalga oshiriladi. Kredit bo‘yicha mutaxassis mijozga MMTning yangi mahsulotlari haqida ma’lumot berib, maqsadli mijozlar qatoriga kirs, ulardan foydalanishni taklif qiladi. Shuningdek, potensial mijozlarning aloqa ma’lumotlarini yig‘adi. Buning uchun mutaxassisda MMT kredit mahsulotlari bo‘yicha buklet va flayerlar bo‘lishi kerak.</p> <p>7. Kredit mahsulotiga qarab quyidagi monitoring turlari amalga oshiriladi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Kredit maqsadining bajarilishini monitoring qilish; – Telefon orqali monitoring; – Rejalashtirilgan monitoring; – Favqulodda monitoring; – Kredit byurolari va qarzdorlar reyestrini davriy tekshirish. 	<p>бизнеса клиента, напомнить ему о дате будущей оплаты, убедить его в том, что своевременная оплата — это не только его обязанность, но и его интерес. Клиент всегда должен знать, что МФО заинтересовано в развитии его бизнеса.</p> <p>4. Мониторинг позволяет своевременно выявлять и обнаруживать проблемы, которые могут оказать серьезное влияние на своевременность погашения кредита в будущем – будь то проблемы, связанные с бизнесом, рыночные проблемы или семейные обстоятельства;</p> <p>5. Мониторинг помогает кредитному эксперту выстроить отношения с клиентом, выстраивает взаимное доверие и уважение. Доверие клиента к кредитному эксперту позволит кредитному ему консультировать и помогать клиенту в проблемных ситуациях;</p> <p>6. Мониторинг также позволяет осуществлять ряд маркетинговых мероприятий. В ходе мониторинга специалист по кредитованию обязательно информирует клиента о новых продуктах, доступных в МФО, и предлагает их ему, если данный клиент считается целевым пользователем того или иного продукта. Также в процессе мониторинга специалист по кредитованию собирает у клиента контактную информацию других потенциальных клиентов. Для этого у специалиста по кредитованию должны быть листовки и брошюры кредитных продуктов МФО, которые он может оставить клиенту и/или потенциальному клиенту.</p>
--	--

<p>8. Kredit maqsadining bajarilishini monitoring qilish. Kredit maqsadining bajarilishini tasdiqlash uchun kredit bo'yicha mutaxassis kredit loyihasida ko'rsatilgan maqsad va uni amalga oshirish muddatlariga muvofiq (bu muddatlar anderrayter yoki vakolarli organ bayonnomasida belgilanishi mumkin) mijozga tashrif buyurishi va kredit loyihasining muvaffaqiyatli amalga oshirilganligiga ishonch hosil qilishi shart. Buning uchun kredit mutaxassisi monitoring shaklida tekshiruv natijalarini qayd etadi, unda mijoz biznesining holati haqidagi ma'lumotlar kredit berilishidan oldingi va rejalashtirilgan ko'rsatkichlar bilan taqqoslanadi. Ushbu shakl kredit mutaxassisi tomonidan boshqa kredit hujjatlari bilan birga saqlanadi.</p> <p>9. Odatda, ushbu jarayon kredit berilganidan keyin, mijoz kredit bo'yicha birinchi to'lovni amalga oshirishidan oldin, bir oy ichida bajariladi.</p> <p>10. Telefon orqali monitoring. Telefon orqali monitoring keyingi kredit to'loviga qadar telefon qo'ng'irog'i orqali amalga oshiriladi. Bu jarayonda kredit mutaxassisi mijozdan biznesining qanday ishlayotgani haqida ma'lumot oladi, shuningdek, bilvosita tarzda mijoz biznesida va/yoki kreditni qaytarishda qandaydir xavf mavjudligini aniqlaydi. U buni bevosita savol shaklida emas, muloyim tarzda so'raydi. Agar muammo mavjudligi aniqlansa, kredit mutaxassisi zudlik bilan navbatdan tashqari monitoring o'tkazishi shart.</p>	<p>7. В зависимости от требований конкретного кредитного продукта специалист по кредитованию может проводить следующие виды мониторинга:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Мониторинг выполнения цели кредита; – Телефонный мониторинг; – Плановый мониторинг; – Внеочередной мониторинг; – Периодическая проверка кредитных бюро и реестров должников; <p>8. Мониторинг выполнения цели кредита. Для подтверждения выполнения цели кредита специалист по кредитованию обязан в соответствии с целью, описанной в кредитном проекте, и сроками его исполнения, которые могут быть определены протоколом андеррайтера/уполномоченного органа, посетить клиента и убедиться в успешной реализации кредитного проекта. Для этого специалист по кредитованию фиксирует выполнение мониторинга в форме мониторинга, где приводятся данные о состоянии бизнеса клиента, сравнивая их с плановыми и имеющимися данными до выдачи кредита. Указанный бланк хранится у специалиста по кредитованию вместе с другой кредитной документацией.</p> <p>9. Как правило, этот процесс осуществляется в течение одного месяца после выдачи кредита, до внесения клиентом первого платежа по кредиту.</p> <p>10. Мониторинг по телефону. Телефонный мониторинг осуществляется посредством телефонного звонка до следующего</p>
---	---

<p>11. Rejalashtirilgan monitoring. Agar kredit mahsuloti yo'riqnomasi talab qilsa, berilgan kredit bo'yicha rejali monitoring o'tkaziladi. Rejali monitoring – bu ma'lum davriylikda bir xil tartibda o'tkaziladigan monitoringdir. Bunday monitoringning maqsadi – mijoz bilan yaqin aloqada bo'lish, uning moliyaviy ahvoli haqida tizimli ravishda ma'lumot olish, mijoz bilan bog'liq xavflarni to'liq nazorat qilish va salbiy jarayonlarga o'z vaqtida javob qaytarishdir. Bundan tashqari, rejali monitoring mijozlar uchun qayta kredit olish jarayonini yengillashtiradi.</p> <p>12. Mikrokredit liniyasi bo'yicha berilgan kredit(lar) qoldig'i 50 million so'mdan ortiq bo'lsa, kreditlar har 6 oyda rejali monitoringdan o'tkaziladi. Bir shaxsga bir nechta kredit berilgan bo'lsa, ularning mavjud qoldiqlari yig'indisi inobatga olinadi.</p> <p>13. Favqulodda monitoring. Favqulodda monitoring mijozdan va/yoki tashqi manbalardan olingan, mijoz biznesiga va/yoki kreditni qaytarishga tahdid mavjudligini ko'rsatadigan ma'lumotlarga asosan o'tkazilishi mumkin. Shuningdek, agar mijoz kredit bo'yicha 7 kundan ortiq muddatda qarzdor bo'lsa, rejadan tashqari monitoring o'tkaziladi.</p> <p>14. Zudlik monitoringini kredit mutaxassisi bevosita amalga oshirishi mumkin. Bu jarayon kreditni boshqa kredit mutaxassisiga topshirishda ham qo'llaniladi.</p> <p>15. Har qanday turdagi monitoringda, agar kredit berilganidan keyin kredit byurolari ma'lumotlar bazasida yoki boshqa</p>	<p>платежа по кредиту, в это время специалист по кредитованию получает информацию от клиента о том, насколько хорошо работает бизнес, а также косвенно получает информацию о том, может ли быть какая-либо угроза в бизнес клиента и/или погашение кредита; Он деликатно (не в форме прямого вопроса) осведомляется, не возникнет ли у заемщика проблемы с оплатой и т.д. Если установлено наличие проблемы, то специалист по кредитованию обязан провести внеочередной мониторинг;</p> <p>11. Плановый мониторинг. Если этого требует инструкция кредитного продукта, по выданному кредиту проводится плановый мониторинг. Под плановым мониторингом понимается такой мониторинг, который проводится с одинаковой периодичностью. В этом случае целью мониторинга является тесный контакт с клиентом и систематическое получение информации о его финансовом положении. В таком случае МФО полностью контролирует возникновение возможных рисков, связанных с клиентом, и всегда сможет своевременно отреагировать на негативные процессы. Такой мониторинг также упрощает процесс оформления повторных кредитов для клиентов.</p> <p>12. Займы подлежат плановому мониторингу каждые 6 месяцев, если остаток по кредиту(ам), выданному по микрокредитной линии, составляет более пятидесяти миллионов сумов. В случае выдачи нескольких кредитов одному лицу учитывается сумма существующих остатков кредита.</p> <p>13. Внеплановый мониторинг. Внеплановый мониторинг может осуществляться на основании сообщений, полученных от клиента и/или внешних источников информации, согласно</p>
---	---

<p>bank yoki mikromoliya tashkilotlarida mijozning ijobiy yoki salbiy tarixi, maqsadli ko'rsatkichlarning bajarilmasligi kabi jiddiy xavf omillari aniqlansa, kredit mutaxassisi mijoz bilan uchrashib, muammoning mohiyatini batafsil o'rganishi shart. Olingan natijalar yozma ravishda vakolatli organga taqdim etiladi. Vakolatli organ esa mijoz kreditiga nisbatan ko'riladigan choralarni (jumladan, kredit tasnifini qayta ko'rib chiqish) belgilaydi. Kredit mutaxassisi esa mijozdan kamchiliklarni tezkor bartaraf etishni talab qilishi lozim.</p> <p>16. Barcha hollarda monitoring natijalari kredit hujjatlariga ilova qilinishi lozim.</p> <p>17. Kredit ishlarini topshirish. Amaldagi mijoz bo'yicha kredit ishini bir kredit bo'yicha mutaxassisdan boshqasiga topshirishda, topshirayotgan kredit bo'yicha mutaxassis ishni qabul qilayotgan shaxsga mijoz biznesining o'ziga xos xususiyatlari, kuchli va zaif tomonlari haqida ma'lumot berishi shart.</p> <p>18. Kredit ishini topshirishda ishni qabul qilayotgan kredit bo'yicha mutaxassis hujjatlarning barchasi tavsif varaqasiga muvofiq ekanligini tekshirishi kerak. Hujjat tavsifi varag'iga imzo qo'yib va sana qo'yish orqali u ish yakunlanganini tasdiqlaydi hamda keyingi e'tirozlar qabul qilinmasligini tan oladi.</p>	<p>которым может существовать угроза для бизнеса клиента и/или погашения кредита, также, если у клиента есть просрочка по кредиту более 7 дней.</p> <p>14. Внеочередной контроль может осуществляться непосредственно специалистом по кредитованию. Он также используется при передаче кредита другому специалисту по кредитованию.</p> <p>15. При любом виде мониторинга в случае обнаружения серьезных факторов риска, таких как положительная или отрицательная история в базах данных бюро кредитных историй после выдачи кредита, в другом банке или микрофинансовой организации, невыполнение целевого показателя, специалист должен встретиться с клиентом и детально выяснить суть проблемы. А полученные результаты должны быть письменно доложены Уполномоченному органу, который, в свою очередь, решит, какие меры (включая пересмотр классификации кредита) следует предпринять в отношении кредита клиента. При этом, специалист по кредитованию обязан потребовать от клиента скорейшего устранения недостатков.</p> <p>16. Во всех случаях результаты мониторинга должны быть приложены к кредитной документации.</p> <p>17. Передача кредитных дел. При передаче дел от одного специалиста по кредитованию текущего клиента к другому передающий специалист по кредитованию обязан рассказать получателю дела об особенностях бизнеса клиента, слабых и сильных сторонах клиента.</p> <p>18. При передаче кредитного дела специалист по кредитованию, принимающий дело, должен проверить, все ли документы в нем</p>
--	--

		соответствуют описанию. Подписав и проставив дату на листе описания документа, он подтверждает, что дело завершено и его дальнейшие претензии не принимаются.
	<i>Parallel kredit</i>	<i>Параллельный кредит</i>
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Qayta kreditlar singari, parallel kreditlar ham yangi qarz oluvchi uchun yangi ariza sifatida ko‘rib chiqiladi. Parallel kredit berilganda mavjud kredit qoldig‘ini to‘liq yopish shart emas. Parallel kredit faqat oldingi kreditni bergan bo‘lim tomonidan beriladi. Parallel kreditlarda to‘lov va ta‘minot koeffitsiyentlari barcha kreditlar bo‘yicha hisoblanadi. 2. Parallel kredit olish uchun quyidagi shartlarga javob berilishi kerak: <ul style="list-style-type: none"> – Mijoz asosiy kredit bo‘yicha to‘lov jadvaliga muvofiq kamida ikki marta to‘lov qilgan bo‘lishi va yaxshi kredit tarixiga ega bo‘lishi lozim; – asosiy kredit maqsadi bajarilgan bo‘lishi kerak. 3. Parallel kredit asosiy kredit qoldig‘i va parallel kredit summasining yig‘indisi, kredit mahsuloti bo‘yicha belgilangan maksimal miqdordan oshmagan taqdirda beriladi. Bu miqdor bir qarz oluvchi uchun belgilangan umumiy kredit limiti doirasida bo‘lishi kerak. 4. Parallel kredit ta‘minotini aniqlashda asosiy kredit hajmi va uning ta‘minoti sifatini inobatga olish zarur. Parallel va asosiy kredit ta‘minotlari birgalikda kredit mahsulotining 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Как и повторные кредиты, параллельные кредиты также рассматриваются как новая заявка для нового заемщика. Во время параллельного кредита нет необходимости погашать остаток существующего кредита. Параллельный кредит выдается только тем отделением, которое выдало предыдущий кредит. В случае параллельных кредитов коэффициенты погашения и обеспечения должны учитывать все кредиты в целом. 2. Для получения параллельного кредита необходимо соответствовать следующим критериям: <ul style="list-style-type: none"> – Клиент оплатил как минимум два платежа, предусмотренных графиком основного кредита и у клиента хорошая кредитная история; – цель кредита по основному кредиту выполнена; 3. Параллельный кредит допускается, если остаток основного кредита и сумма параллельных кредитов не превышает максимальной суммы, разрешенной инструкциями соответствующего кредитного продукта, в пределах лимита кредита на одного заемщика. 4. При определении обеспечения параллельного кредита необходимо учитывать объем основного кредита и качество его обеспечения. Объем обеспечения параллельного кредита вместе

<p>garov talablari bo'yicha umumiy hajmga mos kelishi lozim. Agar umumiy shartnoma doirasida rasmiylashtirilgan garov ikkala kreditni qoplashga yetarli bo'lsa, qo'shimcha garov talab qilinmaydi.</p>	<p>с обеспечением основного кредита должен соответствовать общему объему всех кредитов, взятых отдельно по требованиям к обеспечению кредита по конкретному продукту. Если залога, подписанного в рамках генерального соглашения, достаточно для обеспечения параллельного кредита вместе с основным кредитом, дополнительный залог не требуется.</p>
<p><i>Kreditni qaytarish</i></p>	<p><i>Погашения кредита</i></p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Asosiy qarz summasi va foizlarni qarz oluvchi kredit mahsuloti berilganidan keyin muntazam ravishda, oyda kamida bir marta to'lashi kerak. 2. Qarz oluvchi shartnomada belgilangan tartibda asosiy qarz va foizlarni to'liq yoki qisman muddatidan oldin to'lash huquqiga ega. 3. Agar kredit mahsuloti bo'yicha to'lov muddati va foiz to'lovi sanasi ish kuniga to'g'ri kelmasa, to'lov keyingi ish kunida amalga oshiriladi. 4. To'lov filialga tashrif buyurib kassaga pul topshirish, masofaviy bank va to'lov kanallari orqali yoki qonun bilan taqiqlanmagan boshqa usullar orqali amalga oshirilishi mumkin. 5. Kreditni qaytarishda quyidagi to'lov ustuvorliklari saqlanishi kerak: <ul style="list-style-type: none"> – Birinchi navbat: asosiy qarz bo'yicha muddati o'tgan qarzdorlik va muddati o'tgan foiz to'lovlari mutanosib ravishda; 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выплаты основной суммы долга и процентов должны осуществляться Заемщиком на периодической основе, не реже одного раза в месяц после предоставления кредитного продукта. 2. Заемщик имеет право досрочно уплатить основную сумму долга и проценты по кредиту полностью или частично в порядке, предусмотренном договором. 3. Если срок платежа и дата выплаты процентов по кредитному продукту не совпадают с запланированным рабочем днем, платеж будет произведен на следующий рабочий день. 4. Оплата может быть произведена путем посещения филиала (на данный момент) и внесения денег на счет в кассе или с использованием дистанционных банковских и платежных каналов или любым другим способом, не запрещенным законом; 5. Для погашения кредита необходимо соблюдать следующие приоритеты платежей: <ul style="list-style-type: none"> – Первая очередь: соразмерно просроченная задолженность по основному долгу и просроченные процентные платежи;

	<ul style="list-style-type: none"> – Ikkinchi navbat: joriy davr uchun hisoblangan foizlar va joriy davr uchun asosiy qarz bo'yicha qarzдорlik; – Uchinchi navbat: neustoyka (jarima, penya); – To'rtinchi navbat: kreditorning qarzдорlikni uzish bilan bog'liq bo'lgan boshqa xarajatlari. 	<ul style="list-style-type: none"> – Второй приоритет: начисленные проценты за текущий период и задолженность по основному долгу за текущий период; – Третья очередь: неустойка (штраф, пеня); – Четвертая очередь: иные расходы кредитора, связанные с погашением задолженности.
7.	JAVOBGARLIK	ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
	<p>1. Ushbu Tartib talablarining buzilishi qonun hujjatlarida, mehnat shartnomasida yoki ish beruvchi va MMT xodimi o'rtasidagi boshqa majburiyatlarda belgilangan tartibda xizmat tekshiruvini o'tkazish, intizomiy va/yoki boshqa javobgarlikka tortish uchun asos bo'ladi.</p>	<p>1. Нарушение требований настоящего Порядка является основанием для проведения служебного расследования, привлечения к дисциплинарной и/или иной ответственности в порядке, установленном законодательством, трудовым договором или другими обязательствами между работодателем и сотрудником Компании.</p>
8.	YAKUNIY QOIDALAR	ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ
	<p>1. Ushbu Tartib MMT Bosh direktori tomonidan tasdiqlangandan va belgilangan tartibda ro'yhatga olingandan so'ng kuchga kiradi.</p> <p>2. Bosh direktorning Buyrug'i qabul qilingan taqdirda va/yoki ushbu Tartib shartlari bilan Kompaniya mahsulotining pasportida ko'rsatilgan shartlar o'rtasida tafovut yuzaga kelgan taqdirda, Bosh direktorning Buyrug'ida va/yoki mahsulot pasportida ko'rsatilgan shartlar ustuvor hisoblanadi.</p> <p>3. Agar O'zbekiston Respublikasining qonun hujjatlari, me'yoriy hujjatlari yoki MMT Ustaviga o'zgartirishlar kiritilishi natijasida ushbu Tartibning ayrim moddolari ularga</p>	<p>1. Настоящий Порядок вступает в силу с момента его утверждения Генеральным директором Компании и регистрацией в установленном порядке.</p> <p>2. В случае принятия Приказа Генерального директора и/или в случае возникновения расхождения условий настоящего Порядка с условиями, указанными в паспорте продукта Компании, приоритетными считаются условия, указанные в Приказе Генерального директора и/или паспорте продукта.</p> <p>3. Если в результате изменения законодательства, нормативных актов Республики Узбекистан или Устава Компании отдельные статьи настоящего Порядка вступают в противоречие с ними, эти статьи утрачивают силу, и до момента внесения изменений в настоящий</p>

<p>zid kelsa, bu moddalar o'z kuchini yo'qotadi. Bunday holda, ushbu Tartibga o'zgartirishlar kiritilgunga qadar, MMT O'zbekiston Respublikasining qonunlari, qonunosti me'yoriy-huquqiy hujjatlari va Kompaniya Ustavi qoidalariga amal qiladi.</p> <p>4. Ushbu Tartib ikki tilda tasdiqlangan hisoblanadi. Turli talqinlar yuzaga kelgan taqdirda, mazkur Tartibning rus tilidagi varianti ustuvor deb hisoblanadi.</p>	<p>Порядок Компания руководствуется Законами, подзаконными нормативно-правовыми актами Республики Узбекистан и положениями Устава Компании.</p> <p>4. Настоящий Порядок считается утвержденным на двух языках. При возникновении разночтений, преобладающей считается версия настоящего Порядка на русском.</p>
---	---

Внесено:

Руководителем отдела
аналитики и методологии



Д.В. Клинков

Согласовано:

Главный юрист
Юридической
службы



А.Ш. Алиев