

## ИҚТИСОДИЁТДА КРЕДИТ БОЗОРИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ИСТИҚБОЛЛАРИ

*Анваржон Уралович Маликов*

*Термиз иқтисодиёт ва сервис университети 2-курс магистранти*

### ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА В ЭКОНОМИКЕ

*Анваржон Уралович Маликов*

*выпускник 2 курса Термезского университета экономики и сервиса*

**Аннотация.** Ўзбекистонда кредит бозорини ривожлантириш ва банклараро рақобат шароитида mijozlarга kўrsatiladigan bank xizmatlarining samaradorligini oshirishda jahon banklari tajribasidan foydalaniш, tashkil etilgan bank xizmatlari bозorini rivoжlantiriш muҳim omilga aylaniши lozim.

**Калит сўзлар:** банк, банк хизматлари, факторинг, кредит шартлари, гаров тизими, фоиз ставкалари, кредит таъминоти.

**Аннотация.** Важным фактором развития кредитного рынка Узбекистана и использования опыта мировых банков в повышении эффективности банковских услуг, предоставляемых клиентам в условиях межбанковской конкуренции, должно стать развитие сложившегося рынка банковских услуг.

**Ключевые слова:** банковское дело, банковские услуги, факторинг, условия кредитования, система обеспечения, процентные ставки, предоставление кредита.

**Кириш.** Мамлакатимиз банк-молия тизимида амалга оширилаётган жадал ислохотлар тижорат банклари капиталлашув даражасини ошириш, молиявий барқарорлигини таъминлаш, иқтисодиётнинг реал секторини кредитлаш кўламини кенгайтириш, банк хизматлари сифатини янада яхшилаш ва айниқса, банкларнинг ривожлантириш стратегиясини ишлаб чиқиш, амалиётга жорий этиш ва унинг назорат тизимини такомиллаштиришни тақозо этмоқда. Шунга кўра, Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегиясида банк тизимини янада ривожлантиришга қаратилган “илғор хориж тажрибаси ва халқаро стандартлар асосида, молиявий барқарор ва рақобатдош муассаса сифатида фаолият олиб боришини таъминловчи узок муддатли ривожлан-тириш стратегияларини ишлаб чиқиш, банк рисклари ва уларни вужудга келишини барвақт аниқлаш, олдини олиш ва бартараф этишда банк имкониятларини ошириш, турли сценарийларни

кўллаган ҳолда ликвидлик позициясини стресс-тестдан ўтказиш амалиётини янада такомиллаштириш, валютани тартибга солишда замонавий бозор механизмларини жорий этиш ва миллий валютанинг барқарорлигини таъминлаш” каби вазифалар белгилаб берилган. Хориж тажрибасидан фойдаланиш самарадорлиги банкларимизнинг Европа клиринг тўлов тизими доирасида ҳисоб-китобларни ўтказишнинг замонавий шартларига мослашиш даражасига боғлиқ.

**Асосий қисм.** Банк хизматлари жаҳон тажрибасидан фойдаланиш маҳаллий банкларнинг корпоратив мижозлар, фаолияти экспортга йўналтирилган корпорациялар билан ишлашда зарур. Бунинг учун айрим банк филиаллари ва бўлинмалари ушбу хизматларни кўрсатиш учун ихтисослаштирилади. Мижозларни жалб қилишнинг муваффақиятлилиги банк хизматларининг сифатига боғлиқ ва “банк хизмати – ҳисоб-варақлар бўйича айланмалар – бошқа ёрдамчи хизматлар” принципига асосланган. Жаҳон тажрибасидан фойдаланиш нуқтаи-назаридан ташқи иқтисодий битимлар билан боғлиқ рискларни бошқаришни ривожлантириш муҳим ҳисобланади. Савдо битимлари riskини баҳолашнинг жаҳон тажрибасига асосланган ҳолда рисклар ҳисоб-китоби жадвалини ишлаб чиқиш керак. Кичик бизнеснинг пайдо бўлиши бундай операцияларнинг бизнинг бозоримизда пайдо бўлишининг асосий сабабларидан бири ҳисобланиши мумкин. Овердрафт ва факторинг бутун дунёда кичик ва ўрта бизнес тоифасига тегишли бўлган корхона ва фирмаларни кредитлаштиришнинг нисбатан қулай шакллари билан бири. Кўп мамлакатларда гаров таъминотининг йўқлиги муаммоси кичик ва ўрта бизнес корхоналарига кредитдан фойдаланишга имкон бермас эди. Кредит муассасалари томонидан молиявий ва бухгалтерлик ҳисоботларидаги, ссудалар бўйича мумкин бўлган йўқотишлар учун заҳира ҳисобидаги систематик равишдаги хатолар ҳақида, ушбу операция турлари бўйича баланс ҳисобварақларининг нотўғри ҳисоб-китобларидан далолат берувчи солиқ инспекциялари текширувлари натижаларини умумлаштириш овердрафт ва факторинг кредитларини кўриб чиқишнинг сабабларидан яна бири бўлди. Бу эса ушбу хизмат турларининг қонуний асосланишини ривожлантириш ва такомиллаштириш заруриятини келтириб чиқаради.

Мустақиллик йилларида республикамиз иқтисодиётида тизим ўзгаришлари юзага келди ва бу ўзгаришлар мавжуд иқтисодиётнинг бозор иқтисодиётига трансформация қилинишига ёрдам бериб бормоқда. Бозор иқтисодиётига ўтиш ва ривожланиш тижорат банкларнинг кредит сиёсатида ўзгаришлар бўлишини талаб қилади, яъни банк билан мижозлар ўртасидаги кредит муносабатларга янгича ёндашишни тақозо қилади. Мижозларга хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш ва такомиллаштириш бозор иқтисодиёти

шароитида долзарб соҳалардан бири ҳисобланади. Банк хизматларини Ўзбекистонда ривожлантириш йўналиши сифатида янги банк хизматларини ташкил этишни ҳам қўшиш мумкин.

Янги банк хизматларини тақдим этиш билан банк ўзини маълум бир маънода хавфга қўяди. Айниқса, хизмат кўрсатишга қаратилган соҳада риск даражаси юқоридир, чунки саноатнинг янги маҳсулотлар патентлар билан ҳимояланган кўплаб тармоқларига қараганда бу соҳада рақобатчилар айнан ўша хизматларни йўлга қўйишлари мумкин. Бундан ташқари, банк ишида янги хизматларнинг муваффақиятли ёки муваффақиятсизлиги алоҳида банк фирмаларининг назоратидан, айниқса янги хизматлар атрофида қаттиқ барьерлар(тўсиқлар), шунингдек, хусусан янги хизматлар харажатлари ва даромадлари ўртасидаги муносабатларни кескин ва тубдан ўзгартира олувчи фоиз ставкаларининг ўсиши ёрдамида иқтисодий шартлар қўя олувчи банк фаолиятини тартибга солишдан ташқарида бўлган умумий омиллар ёрдамида аниқланади.

Янги банк хизматларини ривожлантириш жараёни қуйидаги босқичлардан иборат бўлади:

1. Янги ғояларни муаммони оммавий таҳлил қилиш, мижозлар билан шахсий мулоқотлар ва почта корреспонденцияси шарҳи ёрдамида ишлаб чиқиш;

2. Янги хизматнинг моҳияти ва унинг натижавий мақсадини формулировкаси, янги хизмат мақсадининг банкнинг умумий мақсадлари ўртасидаги муносабати, бу хизмат кимларни жалб қила олиши таҳлили;

3. Янги хизматларни таклиф қилиш мумкин бўлган бозор сегментини ва банк мижозларини молиявий талабларидан фойдаланиш;

4. Ишлаб чиқариш харажатларини қоплаш учун янги хизматларга талаб етарлилигини аниқлаш ва бу хизматлардан хоҳлаган биттасини тарқатиш, шунингдек, унинг банк умумий даромадидаги ҳиссасини башорат қилиш.

5. Янги хизматлар бозорини мавжуд хизматларга ва банк персоналига мос келиши таҳлил этиш;

6. Хизматчиларнинг малакаси ва мослашувчанлигини инобатга олган банкнинг қайси бўлими ёки бўлинмаси янги хизматни сотиш билан шуғулланиши ҳақида қарор қабул қилиш;

7. Банк мижозларга керакли хизмат турини таклиф қилаётганлиги ҳақида уларга етказиш имконини берувчи маркетинг режасини ишлаб чиқиш;

8. Янги сервис дастурини амалга ошириш учун банк бошқаруви ва персоналини жалб қилиш ва капитал қўйишга арзирлиги ҳақида қарор қабул қилиш;

9. Аввал ишлаб чиқилган маркетинг режасидаги янги хизматларни қўллаш натижасида тез-тез такрорланиб турувчи ҳолатлардаги омадсизликларни баҳолаш;

10. Биринчи олинган натижаларга асосланган ҳолда янги хизматни тақдим этишни давом эттириш ёки банкнинг сервис менюсидан чиқариб ташлаш кераклиги ҳақида қарор қабул қилиш.

Янги банк хизматларини ишлаб чиқиш ва таклиф этишнинг самарали стратегиялари маркетингнинг фундаментал концепцияларига (банк хизматлар дифференциациясига ўз миқдорини у тақдим этаётган хизматларнинг сони ва сифати бўйича ушбу турдаги муассасалар орасида ягона эканлигига ишонтира олгандагина эришади) асосланади. Одатда, бунинг учун кучли реклама компанияси талаб қилинади. Реклама компаниясини олиб бориш жараёнида банк маркетинги бошқарувчилари миқдорлар онгига банк учун керакли бўлган ғояни ва банк томонидан тақдим этилаётган хизмат тасаввурини сингдиришга ҳаракат қиладилар. Хизматлар самарали дифференциацияси бу қиммат машғулотдир. Ушбу реклама компанияси ёрдамида ташкил этилган янги хизмат ҳақидаги тасаввур ва ғояни миқдорлар англаб етганликларига ишонч ҳосил қилиш учун банк бошқаруви миқдорларга тез-тез хизмат кўрсатиш ишларини олиб боришлари зарур. Рақобатчилар таклиф қилаётган хизматлардан фарқ қилувчи банк хизматлари дифференциясининг иқтисодий афзаллиги шундаки, у банк менежерларига баҳони шакллантириш дастагини беради. Агар барча банк операциялари ҳақиқатда бир хил ҳолда тақдим этилса, мазкур банк уларнинг нархлари кўтарилиши ҳақида қайғуришига асос бўлмайди. Бироқ, агар банк бўлими рақобатчилардан фарқли ўлароқ берилган банк хизматининг самарали дифференциясини ўткази олма, у ҳолда бу хизмат турига нисбатан юқори баҳо ўрнатиши ва ҳар бир сотилган сервис бирлигидан нисбатан юқори даромадли маржа олиш мумкин. Вақт ўтиши билан молиявий бозорда эришилган мавқенинг пасайишига тўсқинлик қилувчи услублардан бири ёдда қоларли шиор, савдо маркаси ёки бошқа ҳеч бир хизмат кўрсатувчи молиявий фирма фойдалана олмайдиган патентлаштирилган номлардан фойдаланишидир. Миқдор молиявий муассаса рекламасини кўрганда ёки ушбу банкка борганда, бу унда банк учун зарур бўлган ҳиссиётларни уйғотади. Бироқ, бу услубларнинг мавжудлиги самарадорлигининг давомий эмаслиги, банк бошқаруви миқдорларининг сервис талабларини ва ҳолатларнинг ўзгариши билан доимо ҳамқадам бўлиши кераклигини билдиради. Бунда миқдорларни тез-тез ўрганиб туриш, миқдорлар таркибидан консалтинг гуруҳларини ёки банк миқдорлари учун хоҳлаган вақтларида қўнғироқ қилиб, ўзларининг таклифлари ва эътирозларини билдира олишлари учун текин телефон тармоқларини ташкил қилиш услублари аҳамиятли бўлиб қолади.

**Фойдаланилган адабиётлар**

1. Мирзиёев Ш.М. Танқидий таҳлил, қатъий тартиб-интизом ва шахсий жавобгарлик – ҳар бир раҳбар фаолиятининг кундалик қондаси бўлиши керак. – Тошкент : Ўзбекистон, 2017. – 104 б.
2. Ортиқов А.О. Банклараро рақобат шароитида банк хизматлари ва уларни такомиллаштириш йўллари. Иқтисод фанлари номзоди илмий даражасини олиш учун ёзилган автореферати – Тошкент, 2009. 19 б.
3. О.Алқориев. “Тижорат банкларида молиявий хизмат турларини ривожлантириш йўналишлари” и.ф.н. дисс. автореф. 2011 й, 54 бет.
4. О.Н.Тешабаева, Х.М.Шерматова. Современные информационные услуги в обеспечение конкурентоспособности коммерческих банков. Scientific progress 3 (1), (pp.44-51).
5. Йулдашева, Г. И., Тешабаева, О. Н. Развитие цифровой экономики Республики Узбекистан. Universum: экономика и юриспруденция.
6. Тешабаева,О.Н., Абдуллаева З. Создание благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций в экономику Узбекистана (pp.57-65)