

**KORPORATIV MIJOZLARGA KREDIT XIZMATLARINI
KO'RSATISH AHAMIYATI
THE IMPORTANCE OF PROVIDING CREDIT SERVICES TO
CORPORATE CLIENTS**

Tursunov Faridun Mustafoyevich

Samarqand iqtisodiyot va servis institute "Bank ishi" kafedrasasi assistenti

E-mail: tursunovfaridun4330@gmail.com

Karimov Muxriddin Zavqiddin o'g'li

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti talabasi

E-mail: Muxriddinkarimov11@gmail.com

Annotatsiya. Ushbu maqolada kredit va bank xizmatlari tushunchasi, uning zamonaviy tijorat banklari faoliyatidagi roli va o'rni, korporativ mijozlarga kredit xizmatlarini rivojlantirishning asosiy yo'nalishlari, afzalliklari va kamchiliklari, korporativ mijozlarga kredit xizmatlarini ko'rsatishda uchraydigan ba'zi muammolar o'rganib chiqilgan va bu muammolarni hal etish uchun ba'zi amaliy taklif va tavsiyalar berilgan.

O'zbekiston tijorat banklari amaliyotida korporativ mijozlarni kreditlash haqidagi barcha to'plangan statistik ma'lumotlar asosida tahlil qilingan.

Abstract. This article examines the concept of credit and banking services, its role and role in the activities of modern commercial banks, the main directions, advantages and disadvantages of the development of credit services to corporate clients, some problems encountered in the provision of credit services to corporate clients, and some practical suggestions and recommendations are given to solve these problems.

In the practice of commercial banks of Uzbekistan, it was analyzed on the basis of all accumulated statistics on the lending of corporate clients.

Kalit soʻzlar: kredit, debitor, ssuda, korporativ mijoz, onlayn-banking, internet-banking, dibank, onlayn tahlil, ekotizim, robotlashtirish, axborot tizimi, to'lov tizimi, ekspress kreditlar, overdraft.

Keywords: credit, debtor, loan, corporate client, online banking, internet banking, dibank, online analysis, ecosystem, robotization, Information System, Payment System, express loans, overdraft.

KIRISH

O'zbekiston Respublikasida korporativ mijozlarni kreditlash dolzarbligi kredit tizimini jadal rivojlanishi bilan bog'liq. Korporativ mijozlarni kreditlashni o'rganishning asosiy mezonlari bank xizmatlarini yanada rivojlantirish muammolari va istiqbollari o'rganish hisoblanadi. Zamonaviy dunyoda iqtisodiyotning evolyutsiyasini mamlakat pul aylanmasining tezlashtiruvchisi bo'lgan innovatsion bank texnologiyalaridan samarali foydalanmasdan amalga oshirish mumkin emas.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoniga binoan "2020-2025-yillarga mo'ljallangan O'zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi"¹ ishlab chiqildi. Strategiyani amalga oshirish bo'yicha birqator maqsadli ko'rsatkichlar rejalashtirildi. Strategiyaning asosiy maqsadi mamlakatimizda samarali bank tizimi va uni faoliyatini rivojlantirish hisoblanadi. Bu maqsadlarni amalga oshirishda korporativ mijozlarni kreditlashning roli katta [1].

Iqtisodiyotning rivojlanishi bevosita biznesning rivojlanishiga bog'liq bo'lib, uning uzluksiz rivojlanishi uchun ko'pgina korxonalarda o'z mablag'lari yetarli emas. Aynan shu maqsadda bank tashkilotlari yuridik shaxslarni kreditlash xizmatlaridan foydalanishni taklif qiladilar. Qarzga olingan mablag'lar yordamida esa asbob-uskunalar sotib olish, ko'chmas mulk sotib olish va hokazolarni tashkil qilish mumkin bo'ladi.

¹ O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 12-maydagi PF-5992-sonli "2020 — 2025-yillarga mo'ljallangan O'zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi to'g'risida"gi Farmoni.
<https://lex.uz/docs/4811025>.

Yuridik shaxslarga kredit berish shartlari o'ziga xos xususiyatlarga ega ekanligi aniq va bu xizmatni taqdim etish tartibi qat'iy tartibga solinadi. Shuning uchun, agar korxonaga pulga muhtoj bo'lsa, uni olish uchun bir qator talablarni bajarish kerak bo'ladi.

Yangi texnologiyalarning joriy etilishi, aloqa vositalarining rivojlanishi bankning turli hududdagi mijozlarga xizmat ko'rsatishi, shuningdek, qog'ozbozlikni qisqartirish imkonini beradi. Bank tizimining rivojlanishi bir qancha sabablarga bog'liq bo'lib, ular orasida birinchi navbatda yangi axborot texnologiyalari joriy etilishi bilan iste'molchi turmush tarzining o'zgarishi hisoblanadi.

ADABIYOTLAR TAHLILI VA METODOLOGIYA

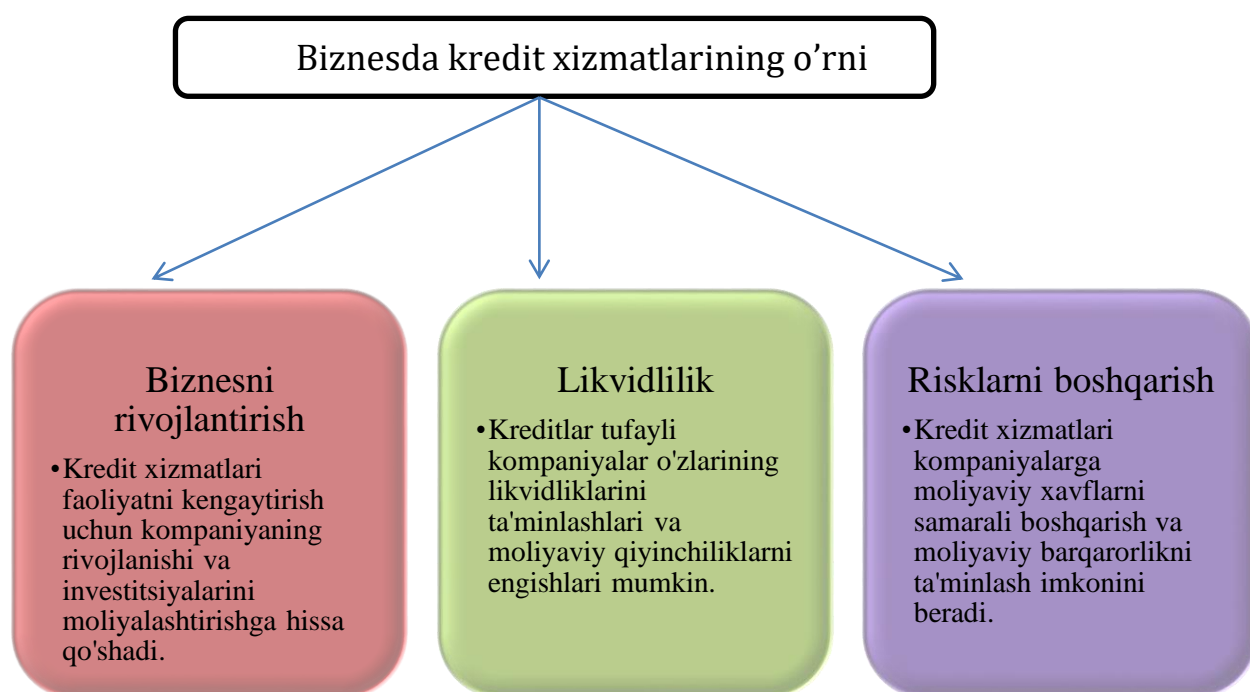
Mavzuga oid birqancha olimlarning tadqiqot ishlari va ilmiy nazariyalari bilan yaqindan tanishib chiqildi. Xususan, Rus iqtisodchisi Lavrushin O.I. fikriga ko'ra "Banklar yuridik shaxslarga har xil turdagi kreditlarni taklif qiladi. Har bir tur o'z dizayni, sotib olish va foydalanish xususiyatlariga ega. Bir yoki boshqa turdagi kredit mahsulotini tanlashda, qarz mablag'lari qanday maqsadlarda talab qilinishini tushunishga arziydi." [2]. Jarkovskaya E.P. fikricha "Yuridik shaxslarga kredit berishning eng maqbul variantini taklif qilish uchun bank tashkiloti qarz oluvchidan uning xizmatiga o'tishni talab qiladigan holatlar tez-tez uchraydi. Shuning uchun kredit olish uchun bankingizga murojaat qilish eng yaxshi taklifga aylanadi"[3].

Yuqordagi fikr-mulohazalarni umumlashtirgan holda korporativ kredit - bu bank bilan kreditlashning bir turi bo'lib, unda kompaniya bilan hamkorlik qilgan bank ushbu kompaniya ishchilariga imtiyozli shartlarda kredit mahsulotlarini taqdim etadi hamda bankning sherik kompaniyasi bankka o'z xodimlarining to'lov qobiliyati kafolatlarini taqdim etganligi sababli, bank bunday mijozlarning kredit qobiliyatini baholashni o'z zimmasiga olmaydi va apriori ularni vijdonan qarz oluvchilar deb biladi deb ta'rif berish mumkin.

NATIJALAR

Kredit — pul mablag'lari, tovar va xizmatlarni kelishilgan foiz to'lab qaytarib berish sharti bilan ma'lum muddatlarga qarzga berish. Qarzga mablag' beruvchi tomon kreditor (davlat, bank, korxonaga, xususiy shaxs va boshqalar), ssuda oluvchi

tomon esa debitor (qarzdor) deyiladi. Kredit kelishuvi qarzdor foydalanish shartlari qayd etilgan shartnoma bilan rasmiylashtiriladi. Kredit muomalasi qarz beruvchi va qarz oluvchi o'rtasidagi iqtisodiy munosabatdir. Lekin har qanday qarz munosabati ham kredit bo'la olmaydi. Kredit munosabatida olingan mablag' qaytarib berilishi, foydalanilgani uchun haq (kelishilgan foizda) to'lanishi, muddatli, ma'lum tovar va nomoddiy aktivlar bilan ta'minlangan bo'lishi, maqsadli ishlatilishi shart.



1-rasm. Biznesda kredit xizmatlarining o'rni

Korporativ mijoz - yuridik shaxslar yoki yakka tartibdagi tadbirkor bo'lgan tijorat banking mijozlari, kredit tashkilotlari va hokazolar.

Har bir moliya institutining o'ziga xos kreditlash qoidalari mavjud bo'lib, ular boshqa bankda shunga o'xshash xizmat ko'rsatish xususiyatlaridan sezilarli darajada farq qilishi mumkin. Shuning uchun, amalga oshiriladigan dastlabki qadam, tegishli shartlarga ega bo'lgan yuridik shaxslarga kredit berish uchun bankni tanlashdir. Korxonangiz uchun qulay shart-sharoitlarni tanlab, siz yig'ishni boshlashingiz mumkinzarur hujjatlar to'plami.

Muhim shartlar. Birinchidan, bank tashkiloti bo'lajak qarz oluvchining kredit tarixini tekshiradi, bu aniq sabablarga ko'ra ijobiy bo'lishi kerak. Avvalgi kelishuv

shartlariga ko'ra, to'lovlari jiddiy kechikib ketgan yoki umuman qaytarilmagan shaxsga katta miqdordagi kredit berish xavfini hech bir bank o'z zimmasiga olmasligi aniq. Buning uchun korxonaning moliyaviy holatini baholash taqdim etilgan buxg alteriya hisobi va moliyaviy hisobotlar, ma'lum bir davr uchun hisobvaraqlar bo'yicha amalga oshirilgan barcha turdagi operatsiyalarni aks ettiruvchi bank bayonoti asosida amalga oshiriladi.

Yuridik shaxslarga kredit berishning eng maqbul variantini taklif qilish uchun bank tashkiloti qarz oluvchidan uning xizmatiga o'tishni talab qiladigan holatlar tez-tez uchraydi. Shuning uchun kredit olish uchun bankingizga murojaat qilish eng yaxshi taklifga aylanadi.

Yuridik shaxslarga bank krediti berish quyidagi standart shartlarga rioya qilishni talab qiladi:

- Ochiq joriy hisob raqamiga ega bo'lganlar uchun ko'plab banklarning taklifi qisqa muddatli overdraft kreditidan foydalanish imkoniyatidir. Bunday taklif qarz oluvchi tomonidan turli maqsadlar uchun yo'naltirilgan qarz mablag'lari bilan hisobni muntazam ravishda to'ldirishni o'z ichiga oladi. Ushbu kredit bo'yicha to'lov kompaniya hisobvarag'idan pul mablag'lari kelib tushgandan keyin avtomatik yechib olinadi.

- Kredit liniyasini tugatish optimal kredit mahsuloti hisoblanadi. Har bir kompaniya uchun tanlangan individual shartlar, shuning uchun ular kredit bo'limi mutaxassisi bilan alohida muhokama qilinishi kerak.

MUHOKAMA

Har qanday tijorat korxonasi uchun har bir yangi mijoz qo'shimcha daromadni anglatadi. Ammo agar firma o'z mahsulotini yoki xizmatini butun bir kompaniyaga sotishga muvaffaq bo'lsa, foyda kattaroq tartibda ko'payishi mumkin. Korporativ mijozlarni jalb qilish har doim ajoyib istiqbollarni va yangi rivojlanish imkoniyatlarini nazarda tutadi.

Korporativ mijozlarni bankga jalb qilish uchun quyidagi qadamlarni bajarish muhim hisoblanadi:

1-qadam. Korporativ mijozlar bilan ishlash uchun bazani tayyorlang. Agar siz

biron bir xizmatni taqdim qilmoqchi bo'lsangiz, tashrif buyuruvchilarni bir vaqtning o'zida qabul qilish uchun kamida etarli xonangiz bo'lishi kerak. Masalan, biznes-treningni tashkil qilish uchun sizga keng zal, etarli miqdordagi stul, ish yuritish materiallari, doska yoki ekran kerak.

2-qadam. Korporativ mijozlar uchun maxsus taqdimot materiallarini tayyorlang. Agar siz keng jamoatchilikni jalb qilish uchun arzon bukletlardan foydalansangiz, unda bu holda yanada mustahkamroq bukletlar tayyorlash, CD-da taqdimot yaratish yoki videoklip suratga olish maqsadga muvofiqdir. Sizning maqsadingiz - kompaniya rahbarini siz bilan ishlash to'g'risida qaror qabul qilish. Bunday holda biz muhim korporativ xarajatlar haqida gapiramiz, chunki sizning taklifingiz etarlicha ishonchli bo'lishi kerak.

3-qadam. Reklama mahsulotlari yoki elektron pochta xabarlarini odatdagi pochta orqali cheklash bilan cheklanmang. Biznes-taklifni firma blankalarida tayyorlang. Unga kerakli reklama materiallarini ilova qiling. Shu bilan birga, manzilning e'tiborini ortiqcha yuklamaslikka harakat qiling: sizning xabaringiz aniq, aniq va ishonchli bo'lishi kerak.

4-qadam. Agar potentsial mijoz sizning taklifingizga qiziqsa, albatta shaxsiy uchrashuvga boring. Korporativ xizmatning afzalliklari haqida bizga xabar bering, chegirmalar tizimini taklif eting. Siz tomoningizdan korporativ xizmatlar mijoz-kompaniya darajasi yoki samaradorligini oshirishga yordam berganida, mavjud misollarni keltiring.

XULOSA

Bank tashkilotlari doimiy mijozlarga sodiqliklarini bildiradilar, chunki ular o'zlarining moliyaviy obro'si va faoliyatining o'ziga xos xususiyatlarini yaxshi bilishadi. Banklar ba'zi korxonalariga maqsadli dasturlardan foydalanishni taklif qiladilar, ular bo'yicha qarz mablag'lari uskunalar sotib olishga, qimmat elementlarni sotib olishga sarflanishi mumkin, ular ko'pincha garov sifatida ishlaydi.

Shuningdek, yaqinda boshqa banklarda ochilgan kreditlarni qayta moliyalashtirish dasturi ham muvaffaqiyatli ishlab chiqildi. Agar mablag'lar uzoq vaqt davomida o'z vaqtida kiritilsa, tasdiqlash kafolatlanadi. Boshqacha qilib

aytganda, belgilangan bank qoidalariga mos keladigan barcha zarur shart-sharoitlarga ega bo'lgan holda, siz jismoniy va yuridik shaxslarga kredit berish tartibidan o'tishingiz mumkin.

Banklar yuridik shaxslarga har xil turdagi kreditlarni taklif qiladi. Har bir tur o'z dizayni, sotib olish va foydalanish xususiyatlariga ega. Bir yoki boshqa turdagi kredit mahsulotini tanlashda, qarz mablag'lari qanday maqsadlarda talab qilinishini tushunishga arziydi.

ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 12-maydagi PF-5992-sonli "2020 — 2025-yillarga mo'ljallangan O'zbekiston respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi to'g'risida"gi Farmoni. <https://lex.uz/docs/4811025>.

2. О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова, Н. И. Валенцева [и др.]; под ред. О. И. Лаврушина. Банковское дело: учебник – Москва: КноРус, 2016. – 800с.

3.Жарковская, Е.П. Банковское дело: для студентов вузов по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Е. П. Жарковская. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Омега-Л, 2012. – 452 с.

4.Karimova A.M., Tursunov F.M. Tijorat banklarida masofaviy bank xizmatlarini rivojlantirish istiqbollari. Monografiya. 2023-yil. 6-12 betlar.

5.Tursunov Faridun Mustafoyevich. (2023). Opportunities for remote banking services to grow in republic of Uzbekistan's commercial banks. Galaxy International Interdisciplinary Research Journal, 11(11), 4–7.

6.Tursunov Faridun Mustafoyevich. O'zbekiston Respublikasida bank xizmatlari va ularning rivojlantirish ahamiyati. SCHOLAR, 1(34), 232-238 betlar. 2023 y.