O‘ZBEKISTON TIJORAT BANKLARIDA LIZING AMALIYOTINI RIVOJLANTIRISH ISTIQBOLLARI: MUAMMOLAR VA YECHIMLAR

Sadikov Zafarbek Adilbekovich

Andijon davlat texnika instituti, katta o‘qituvchi

Xursanbekov Fayzullo Jaxongir o‘g‘li

Andijon davlat texnika instituti Bank ishi va audit yo‘nalishi, 4-kurs talabasi

Annotatsiya. Ushbu tezis tijorat banklarida lizing xizmatlarining bugungi kundagi ahvoli va uni yanada rivojlantirish imkoniyatlariga bag‘ishlangan. Unda lizing portfelining tarmoq tarkibi, foiz stavkalarining yuqoriligi va raqamlashtirishdagi kamchiliklar xususida so‘z yuritilib, mazkur muammolarni bartaraf etishga qaratilgan aniq takliflar bayon qilingan.

Kalit so‘zlar. Tijorat banklari, lizing amaliyoti, foiz stavkasi, diversifikatsiya, raqamli transformatsiya, moliyaviy xizmatlar, kichik biznes.

Kirish.

Har qanday tadbirkorning boshida bir xayol kechadi – qanday qilib katta mablag‘ sarflamay, kerakli texnika yoki uskunaga ega bo‘lish mumkin? Aynan shu o‘rinda lizing degan tushuncha maydonga chiqadi. Lizing – bu tadbirkor uchun bir yengillik, bank uchun esa barqaror daromad manbai desak, yanglishmagan bo‘lamiz.

Biroq har qanday yaxshi g‘oyaning ham o‘z muammolari bo‘lganidek, lizing sohasida ham yechimini kutayotgan masalalar anchagina. Shu tezisda aynan o‘sha

muammolar va ularni qanday hal etish mumkinligi haqida fikr yuritamiz.

Asosiy qism. Tijorat banklarining lizing bo‘yicha ko‘rsatkichlariga nazar tashlaydigan bo‘lsak, so‘nggi yillarda bu yo‘nalish ancha jonlanganini ko‘rish qiyin emas. Misol uchun, Hamkorbankning o‘zida 2020 yilda lizing portfeli 280 milliard so‘m atrofida bo‘lgan bo‘lsa, 2024 yilga kelib bu raqam 1 trillion 280 milliard so‘mdan oshib ketgan. O‘sish bor, buni inkor etib bo‘lmaydi. Lekin shu o‘sishning tagiga nazar solsak, vaziyat unchalik quvonarli emas.

Muammolarning eng kattasi shundaki, banklar berayotgan lizingning asosiy qismi transport vositalariga to‘g‘ri keladi. Boshqacha aytganda, banklar asosan mashina va yuk avtomobillarini lizingga berish bilan band. Sanoat uskunalari, tibbiy asbob-uskunalar yoki axborot texnologiyalariga oid jihozlar esa lizing portfelida juda kam ulushni egallaydi. Bu holat bank uchun xavfli – negaki avtomobil bozorida narxlar tushib ketsa yoki dollar kursi sakrab ketsa, bankning butun lizing portfeli zarar ko‘rish xavfi ostida qoladi.

Yana bir jiddiy to‘siq – bu foiz stavkalarining balandligi. Bugun lizing olish uchun yillik 22–26 foiz to‘lash kerakligini eshitgan tadbirkor, ayniqsa endigina ish boshlayotgan bo‘lsa, qo‘rqib tushishi tabiiy. Buning ostida inflyatsiyaning yuqoriligi va uzoq muddatli arzon pul manbalarining yetishmasligi yotibdi.

Shu bilan birga, lizingning o‘zi hamon eski usulda – qog‘ozbozlik bilan, bir necha kun kutish bilan rasmiylashtirilmoqda. Banklarning aksariyatida lizingni onlayn tarzda rasmiylashtirish imkoni yo‘q. Holbuki, hozirgi kunda oddiy pul o‘tkazmasidan tortib, kredit to‘lovigacha hammasi telefonda amalga oshirilmoqda.

Endi muammolarni sanash bilan cheklanmay, ularning yechimi haqida ham to‘xtalsak. Avvalo, banklar o‘z lizing portfelini xilma-xillashtirishi zarur. Transportdan

tashqari, sanoat, tibbiyot va IT yo‘nalishlariga ko‘proq e‘tibor qaratilsa, risklar ancha kamayadi. Mijozlar doirasi ham kengayadi.

Shuningdek, lizing xizmatlarini raqamli platformaga ko‘chirish masalasi kun tartibida turibdi. Buning uchun maxsus onlayn tizim ishlab chiqilsa, mijoz bankka kelmasdan, hujjatlarni masofadan topshirib, shartnoma tuzish imkoniga ega bo‘ladi. Chet el tajribasiga qarasak, bunday platformalar bank xarajatlarini 30 foizgacha qisqartirgan, mijozlar sonini esa bir necha baravar oshirgan.

Yana bir muhim jihat – arzon moliyaviy resurslarni topish. Buning uchun xalqaro moliya tashkilotlari, jumladan, Yevropa Tiklanish va Taraqqiyot Banki hamda Xalqaro Moliya Korporatsiyasi bilan hamkorlik qilish kerak. Ular lizing loyihalarini quvvatlashga tayyor ekanliklarini bir necha bor bildirishgan. Bu esa foiz stavkalarini pasaytirishga zamin yaratadi.

Xulosa. Xullas, tijorat banklarida lizing amaliyotini rivojlantirish uchun qilinadigan ishlar ko‘p. Portfelni xilma-xillashtirish, xizmatlarni raqamlashtirish va xalqaro hamkorlikni kuchaytirish – bularning barchasi o‘z natijasini beradi. Muhimi, lizingni oddiy kreditning bir ko‘rinishi deb emas, balki mustaqil va qulay moliyaviy vosita sifatida tadbirkorlarga tanitish lozim. Zero, ko‘p hollarda tadbirkorlar lizing nima ekanini to‘liq tushunmagani uchun ham bu xizmatdan foydalanmaydi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati.

1. Jo‘rayev M. Lizing iqtisodiyoti asoslari. – Toshkent: Moliya, 2020.
2. Hamkorbank ATB yillik hisoboti, 2024. – www.hamkorbank.uz
3. O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki. Pul-kredit siyosati sharhi, 2024. – www.cbu.uz

4. Xalqaro moliya korporatsiyasi (IFC). Digital Financial Services in Central Asia. – Washington, D.C., 2023.

5. O‘zbekiston Respublikasi “Lizing to‘g‘risida”gi Qonuni, 2021 y.