

**Источники и список использованной литературы:**

1. Указ Президента Республики Узбекистан «О стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020-2025 года» от 12 мая 2020 года № ПФ-5992. <https://lex.uz/docs/4811025>
2. Указ Президента Республики Узбекистан О стратегии развития нового Узбекистана на 2022 — 2026 годы, от 28.01.2022 г. № УП-60 <https://lex.uz/ru/docs/5841077>
3. Негров В.П., Радюкова Я.Ю. Понятие, сущность и особенности банковской конкуренции// Социально-экономические явления и процессы. 2015. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-suschnost-i-osobnosti-bankovskoy-konkurentsii>
4. Киселёва К.П. Факторы конкурентоспособности коммерческого банка// Наука, техника и образование. 2016. №7 (25). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-konkurentosposobnosti-kommercheskogo-banka>
5. Трофимов Д.В. Повышение конкурентоспособности банков в сегменте розничных услуг// Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2014. – 190 с. [http://www.fu.ru/org/div/uank/autorefs/dissertations/%D0%A2%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D0%B2%20%D0%94%D0%92%20\(14.03.2014\)%20be3fdbec9d496249c129612b1a30eb17.pdf](http://www.fu.ru/org/div/uank/autorefs/dissertations/%D0%A2%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D0%B2%20%D0%94%D0%92%20(14.03.2014)%20be3fdbec9d496249c129612b1a30eb17.pdf)
6. Михайлова М.В. Роль конкурентной стратегии современного коммерческого банка// Финансы и кредит. 2008. №36 (324). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/roi-konkurentnoy-strategii-sovremennogo-kommercheskogo-banka>
7. Азларова, А. (2022). Янги Ўзбекистонда банк хизматларини ривожлантиришнинг доллар масалалари. Архив научных исследований, 2(1). извлечено от <https://journal.tsue.uz/index.php/archive/article/view/929>
8. Кенжаев М.Г. Инновационная модернизация банковского сектора Республики Узбекистан в условиях глобализации// Бюллетень науки и практики. 2021. №7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-modernizatsiya-bankovskogo-sektora-respubliki-uzbekistan-v-usloviyah-globalizatsii>
9. Vobokhijaev S. (2020). Деятельность банков Узбекистана в современных условиях цифровой экономики. Архив научных исследований, 33(1). <https://tsue.scienceweb.uz/index.php/archive/article/view/3240>
10. Азларова, А. (2023). Повышение роли банков в обеспечении экономического роста республики узбекистан в условиях цифровой экономики. Направления развития благоприятной бизнес-среды в условиях цифровизации экономики, 1(4), 78–82. <https://doi.org/10.47689/TSUE2022-pp78-82>
11. Махмудова Г.Н. Анализ и стратегия развития банковской системы Узбекистана в условиях цифровизации экономики // п-Есопому. 2021. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-strategiya-razvitiya-bankovskoy-sistemy-uzbekistana-v-usloviyah-tsifrovizatsii-ekonomiki>
12. Эксперты ИПМИ проанализировали уровень конкуренции в банковской системе Узбекистана /режим доступа [https://uba.uz/ru/press\\_center/news/cbu/eksperty-ipmi-proanalizirovali-uroven-konkurentsii-v-bankovskoy-sisteme-uzbekistana/](https://uba.uz/ru/press_center/news/cbu/eksperty-ipmi-proanalizirovali-uroven-konkurentsii-v-bankovskoy-sisteme-uzbekistana/) -дата обращения 17.02.2023 г.
13. <https://yuz.uz/ru/news/opredelen-naibolee-aktivne-banki-uzbekistana-v-iv-kvartale-2022-goda-chto-izmenilos>
14. По данным <http://global-finances.ru/krupneyshie-banki-mira-2022/?ysclid=lcvr5ew38979112113>
15. Го Чэньчэнь Конкуренция коммерческих банков на банковском рынке КНР // Инновации и инвестиции. 2019. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentsia-kommercheskih-bankov-na-bankovskom-rynke-knr>
16. Zhou Maochun, Shan Zhixu The research on the competitiveness of commercial banks by factor analysis// Conference: Information Management, Innovation Management and Industrial Engineering (ICIII), 2013 6th International Conference on Volume: 3. [https://www.researchgate.net/publication/261166769\\_The\\_research\\_on\\_the\\_competitiveness\\_of\\_commercial\\_banks\\_by\\_factor\\_analysis](https://www.researchgate.net/publication/261166769_The_research_on_the_competitiveness_of_commercial_banks_by_factor_analysis)
17. Drivers of the New Economy in APEC. Innovation and Organization Practices. APEC Economic Committee. Singapore, 2021.
18. Morgan Stanley. ASEAN financials: 2015 Outlook. <https://www.morganstanley.com/what-we-do/research>
19. Tran Huu Ai, Tran Duc Tuan, Vinh Thanh Bui Impact on competitiveness of vietnamese commercial banks: research in ho chi minh city// DOI: [https://doi.org/10.35678/2539-5645.1\(20\).2020.07-22](https://doi.org/10.35678/2539-5645.1(20).2020.07-22)
20. Шапошников А. М. Межбанковская конкуренция и оценка конкурентоспособности коммерческих банков: монография/ А. М. Шапошников. – Чебоксары: ИД «Среда», 2020. – 128 с.



 [https://doi.org/10.55439/ECED/vol24\\_iss4/a9](https://doi.org/10.55439/ECED/vol24_iss4/a9)

## ТИЖОРАТ БАНКЛАРИДА ФАКТОРИНГ АМАЛИЁТИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ЙЎЛЛАРИ

**Бобобеков Фарход Рустамович -**  
Тошкент Кимё халқаро университети

**Аннотация.** Факторинг амалиётининг бугунги кундаги ривожланиши ўз навбатида саноат, савдо ва иқтисодий бошқа тармоқларининг ҳам ўсишига олиб келади. Тадқиқотлар натижасида шу нарса маълум бўлдики, факторингни ривожланишига турли хил иқтисодий тебранишлар жиддий таъсир ўтказмайди. Ушбу мақолада мамлакатимизда факторинг амалиётини ривожлантириш йўлидаги жараёнларни босқичма-босқич таҳлил қилиш, ундан ташқари факторинг ривожланишига таъсир этувчи омиллар ва уларни бартараф этиш чора-тадбирлари ҳақида батафсил тўхталдик.

**Калит сўзлар:** факторинг, факторинг операциялари, кичик ва ўрта бизнес, тижорат банки, молиявий хизмат, банк маҳсулоти, банк миջози, дисконт ставка, дебиторлик қарздорлиги, регресс ҳуқуқи факторинг, регресс ҳуқуқсиз факторинг, рисklarни бошқариш.

## ПУТИ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГОВОЙ ПРАКТИКИ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Бобобеков Фарход Рустамович -

Ташкентский международный университет Кимё

**Аннотация.** Развитие практики факторинга сегодня во многих случаях приводит к развитию и других секторов экономики в частности: промышленность и торговля. В результате исследований выяснилось, что различные экономические колебания не окажут серьезного влияния на развитие факторинга. В этой статье мы подробно остановимся на факторах, влияющих на развитие факторинга, и мерах по их устранению, к дополнению мы более подробно будем останавливаться к пошаговому анализу процессов факторинговой практики в нашей стране.

**Ключевые слова:** факторинг, факторинговые транзакции, малый и средний бизнес, коммерческий банк, финансовые услуги, банковский продукт, банковский клиент, дисконтирование ставок, дебиторская задолженность, факторинг с правом на регресс, факторинг без права на регресс, управление рисками.

## WAYS TO DEVELOP FACTORING PRACTICE IN COMMERCIAL BANKS

Bobobekov Farkhod Rustamovich -

Kimyo international university in Tashkent

**Annotation.** In many cases, the development of factoring practice today leads to the development of other sectors of the economy, in particular industry and trade. As a result of research, it turned out that various economic fluctuations will not have a serious impact on the development of factoring. In this article, we will focus in detail on the factors affecting the development of factoring and measures to eliminate them. In addition, we will focus in more detail on a step-by-step analysis of the processes of factoring practice in our country.

**Key words:** factoring, factoring transactions, small and medium businesses, commercial banks, financial services, banking products, banking clients, discount rates, accounts receivable, factoring with the right to recourse, factoring without the right to recourse, and risk management.

**Кириш.** Мамлакатимизда факторинг амалиётининг ривожланиши бевосита тижорат банкларининг кредит сиёсати билан боғлиқ. 2022 йилда яқин Ҳамдўстлик давлатларида бошланган инқироз бутун дунё иқтисодиётига сезиларли таъсир ўтказмоқда. Унинг оқибатида АҚШ ва Европада бошланган “Энерго инқироз” ва унинг натижасида ҳосил бўлган инфляция даражаси, валюта тебраниши ва буларнинг барчаси охир-оқибат мамлакатимиз тижорат банкларининг кредит сиёсатига ҳам ўз таъсирини ўтказмоқда. Жумладан, хориждан олинадиган арзон кредит ресурсларининг фоиз ставкалари тобора юқорилаб кетмоқда. Ҳозирги пайтда тижорат банкларининг асосий даромад манбаи, айнан, кредит билан боғланган, бу борада рақобатчилик қилишда кредитдан ташқари, бошқа даромад келтирадиган молиявий хизмат турлари амалга оширилиши керак. Ушбу хизмат турларидан бири факторинг амалиёти ҳисобланади.

Тадқиқотимиз жараёнида шу нарса маълум бўлдики, мамлакатимизда факторинг амалиёти етарли даражада ривожланмаган. Бунинг асосий сабаблари тижорат банклари факторинг хизматларини, асосан, ўзларининг кўп йиллик йирик мижозларига кўрсатишмоқда, кичик ва ўрта бизнес субъектларига деярли кўрсатишмаяпти. Чунки уларнинг молиявий ҳолатининг барқарорлигига тижорат банклари шубҳа билан қарашади. Факторингни амалга оширишда мижозлар ҳақида электрон маълумотлар базасининг мавжуд эмаслиги уларнинг молиявий

аҳволини тез аниқлаш имконини бермайди. Кўпчилик тижорат банклари факторинг амалиётини амалга оширмаганлиги учун ходимларида кўникма ва тажриба мавжуд эмас. Бу эса, банкларда факторингни ривожлантириш учун ходимлар етишмаслигига олиб келмоқда. Шунингдек, мамлакатимиз тижорат банклари rischi юқори бўлган регресс ҳуқуқсиз факторинг шаклини амалга ошириб келмоқдалар. Бошқа факторинг турлари, хусусан, регресс ҳуқуқли, реверсив ва халқаро факторинг, умуман, амалга оширилмаган. Натижада, банкларда факторинг ривожланмай, уларнинг даромад келтирадиган бизнесига айланмаган[1]. Бироқ факторинг амалиёти дунёда ривожланган банк хизматларидан бири ҳисобланади. Мисол тариқасида айтмоқчи бўлсак, 2007 йилда факторинг обороти дунё бўйича 1 284 млрд евро ташкил қилган бўлса, бу кўрсаткич 2022 йилга келиб, 3 659 млрд евродан ошган, яъни икки баробар ўсиш кузатирилган [2].

**Мавзуга оид адабиётлар таҳлили.** Факторинг амалиётини ривожлантириш бўйича маҳаллий ва бир қатор хориж олимларининг ушбу йўналишда олиб борган тадқиқотларини ўрганиб чиқдик. Жумладан, Р.Мусаев (2021) ўзининг мақоласида Ўзбекистонда факторингни ривожлантириш бўйича билдирган фикрлари мунозарали. Муаллифнинг фикрига кўра, факторинг амалиёти ТИФ АЖ Миллий банки томонидан экспорт бўйича хорижий валюта орқали амалга оширилмоқда[3]. Бироқ, факторинг бўйича олиб борган тадқиқотларимиз натижа-

рига кўра ушбу банк томонидан факторинг амалиёти ҳозирги пайтда деярли амалга оширилмаяпти. Бунинг асосий сабаблари эса Ўзбекистон Республикаси Адлия вазирлиги томонидан 2000 йил 3 августда 953-сон билан давлат рўйхатидан ўтказилган “Тижорат банклари томонидан Ўзбекистон Республикаси ҳудудида факторинг операцияларини ўтказиш тартиби тўғрисида”ги Низоми Ўзбекистон Республикаси Адлия Вазирлигининг 2021 йил 31 мартдаги 3293-сон Буйруғи билан бекор қилиниши бўлган [4]. Галина Алексеевна Бунич ва бошқаларнинг (2018) фикрига кўра Россияда факторинг охириги йилларда яхши ривожланмоқда, айниқса, молиявий беқарорлик ва кескин шароитларда истеъмолчиларнинг ушбу молиявий хизмат турига бўлган талаби тобора ошмоқда [5].

Муаллифларнинг фикрига кўшилган ҳолда шунини таъкидлаб ўтиш лозимки, дарҳақиқат факторинг ривожланиши асосан дунё иқтисодиётида нобарқарорлик ёки иқтисодий ўсиш суръатлари пасайган ҳолатда факторинг деярли ўсишдан тўхтамайди. Чиндан ҳам дунё миқёсида факторинг ўсиш суръатлари охириги ўн йилликдаги инқирозларда сезиларли пасайиш кузатилмаган [6]. “Сбер Факторинг” бош директори И.Лисенконинг фикрича (2021) пандемия шароитида халқаро факторинг экспортёрларга сотган маҳсулотни учун тўланмаслик рискни олдини олишга хизмат қилган ва унинг ишончли молиялаштириш манбаларидан бирига айланган. Импортёрлар учун факторинг экспортёрлар билан ҳисоб-китобларни оптималлаштириш ва тўлов муддатини узайтиришга имкон берган [7]. В.Богдан ва А.Остроускаларнинг фикрига кўра (2017)...умумий ҳолда 2004-2010 йилларда факторинг кўлами давлатлар ўртасида жаҳон молиявий инқирози даврида (2008-2009 йилларда) биров пасайишини ҳисобга олмасак фақат ўсиш суръатларини кўрсатган, хусусан, 2010 йилда ички факторинг 20%, ташқи факторинг эса муносиб равишда 34% га ошганлигини кўришимиз мумкин. Охириги ўн йилликда дунё бўйича факторинг ҳажмини ўсиши 1,5-2,9 трлн долларни ташкил қилмоқда [8].

Иқтисодчи олим Михаил Ильич Трейвиш факторингни ҳозирги вақтда ривожланиши бўйича айтган фикрлари ҳам мунозарали ҳисобланади. Жумладан, иқтисодчи олим факторингни охириги 20-30 йилда юқори ривожланиш даражасига етганлигини таъкидлаб ўтган [9]. Бироқ факторинг ривожланиш тарихини бошқа иқтисодчи олимларнинг тадқиқотлари бўйича тўртта гуруҳга бўлган ҳолда ўрганганимизда ушбу жараён, узоқ асрларга бориб тақалганлигига амин бўлдик [10]. Е.Кравцова (2021) нинг фикрига кўра мамлакатда факторинг бозорининг ривожланиш даражаси одатда унинг ЯИМдаги улуши ва қуйидаги омиллар билан ўлчанади:

яъни факторинг бўйича ўтказилган пул талаблари, тақдим этилган молиялаштириш миқдори, факторинг амалиёти билан шуғулланадиган мол етказиб берувчи ва харидорлар сони ва бошқалар. Бироқ, ушбу кўрсаткичлар ҳар доим ҳам алоҳида бир мамлакат бозорини бошқа бир мамлакат билан таққослашда ишончли эмас, чунки уларнинг иқтисодиёти таркибида фарқ мавжуд бўлади [11].

Чиндан ҳам тадқиқотларимиз натижасига кўра мамлакатда факторинг ривожланиши унинг ЯИМдаги улушига боғлиқ. Умумий ҳолда факторинг улуши мамлакат ЯИМдаги улушининг 3%га тенг бўлса, бу ўз навбатида ушбу мамлакатни ривожланаётганлик кўрсаткичи ҳам ҳисобланади. О.С.Звонарёва (2006) нинг фикрига кўра ҳозирги пайтда факторингни ривожланиши асосан йирик бизнес ва катта ҳажмдаги айланмаларга эга бўлган хўжалик юритувчи субъектлари томонидан амалга оширилмоқда. Муаллиф камчилик сифатида кичик ва ўрта бизнесни факторинг амалиётига жалб қилиниши факторинг амалиётини ривожланишига олиб келишини таъкидлаб ўтган [12].

Фикримизни давом еттирган ҳолда факторинг амалиётини ривожини учун катта ҳисса қўшган олим Л.Клеппернинг фикрини келтирмакчимиз (2005). Бутун дунёда факторинг кичик ва ўрта бизнес вакиллари учун молиялаштиришнинг ташқи манбаи сифатида тан олинади. Факторинг амалиётининг бошқа молиявий хизматлардан фарқли жиҳати шундаки, кредитор томонидан бериладиган кредит суммаси сотувчи (мол етказиб берувчи) нинг дебиторлик қарзи суммасига боғлиқ, унинг кредит тўлов қобилиятига эмас. Кичик ва ўрта бизнес вакиллари қийнайдиган муаммолардан бири бу жорий ликвидлик билан таъминлаш даражаси ҳисобланади. Зеро кўпгина харидорлар маҳсулотни харид қилгандан кейин уни тўлаб бериш учун 30 кундан 90 кунгача муҳлат сўрайдилар. Бу муддатда сотувчининг ҳисоб-варақаси харидор учун кредиторлик қарзи, сотувчи учун эса маблағни олгунча ноликвид дебиторлик қарзи ҳисобланади [13].

Д.Рыжков ва М.Доронкинларнинг фикрига кўра (2020) Россияда факторинг ривожланиши SARS Cov-2 пандемиясига қарамай ўсган. Асосий кўрсаткичлар уч ўналишда ривожланган булар: кимё ва нефть, машина ва асбоб ускуналар, шунингдек, фойдали қазилмалар ҳисобланади [14]. Тадқиқотларимиз натижасига кўра мамлакатимизда факторинг ривожланиши асосан нефть ва газ қазиб олиш, қайта ишлаш билан боғлиқ соҳаларда ривожланмоқда, кичик ва ўрта бизнес, текстиль саноати, савдо, қурилиш соҳаси ва қишлоқ хўжалигида факторинг амалиёти деярли қўлланилмайди. Афсуски тижорат банклари факторинг хизматларини, асосан, ўз-

ларининг кўп йиллик йирик мижозларига кўрсатишмоқда, кичик ва ўрта бизнес субъектларига деярли кўрсатишмаяпти. Мамлакатимизда ҳозирги вақтда кўпгина хўжалик субъектлари факторинг амалиётини ўзларининг дебитор қарзларини камайтириш учун қулай молиявий хизмат эканлигини билишмайди. Шу боисдан, улар банк кредитидан фойдаланишни афзал кўришади. Шунинг учун ҳам республикаимизда тижорат банклари факторинг амалиётини ривожлантиришлари учун молиявий хизматлар бозорида уларга қулай шарт-шароитлар яратишлари лозим [1]. Миленкович ва бошқалар (2012) факторинг амалиётини кичик, ўрта бизнес соҳасида йирик бизнесга қараганда тез ривожланиши ва тез ўсишига хизмат қилишини таъкидлаганлар [15]. Зеро кичик, ўрта бизнес янги маҳсулот ишлаб чиқариш ва уни сотиш бўйича йирик бизнесга кўра камроқ харажат қилади ҳамда сотиш даврийлиги ҳам тез бўлади.

**Тадқиқот методологияси.** Ушбу мақолада факторинг амалиётини мамлакатимизда ривожлантиришда мавжуд муаммолар ва уларнинг ечими кўрсатиб ўтилган. Хусусан, адабиётлар таҳлилида мамлакатимиз ва хорижий иқтисодчи олимларнинг ушбу йўналишда олиб борган ишларини ўрганган ҳолда ўз фикр мулоҳазаларимизни билдирдик. Таҳлил қисмида иқтисодчи олим Д.Е.Колобанов томонидан [16] факторингни ривожлантириш бўйича ишлаб чиқилган методология асосида ўз чора-тадбирлар дастуримизни яратдик. Ушбу чора-тадбирлар дастури 8 қисмдан иборат бўлиб ҳар бир қисм бўйича тижорат банкларимиз томонидан факторингни амалга ошириш бўйича қилиниши керак бўлган ишлар режаси, шу жараёнда пайдо бўлиши мумкин бўлган муаммолар ва уларнинг ечимлари бўйича батафсил тўхталдик. Мақоланинг охириги қисмини ўз хулоса ва таклифларимиз билан тўлдирдик.

**Таҳлил ва натижалар.** Ривожланаётган давлатларда факторинг амалиёти кичик ва ўрта бизнеснинг ривожланишида асосий драйвер вазифасини бажариб келмоқда. Лекин республикаимизда ушбу қатлам бизнес вакиллари факторинг хизматидан бутунлай мосуво бўлиб келмоқда. Мамлакатимизда факторинг ривожланиши паст даражада бўлиб, унинг ривожланиши учун қуйидаги чора-тадбирларни амалда қўллаш лозим:

биринчидан, факторингни ривожлантириш учун нобанк кредит ташкилотларининг ролини ошириш лозим;

иккинчидан, тижорат банклари томонидан факторинг амалиётини хизмат кўрсатиш бўйича банкларда мижозларнинг тўлов қобилиятини ва молиявий ҳолати бўйича тўлиқ маълумотлар базасини шакллантириш лозим. Маълумотлар базасининг шаклланимаган, кўп ҳоллар

да, молиялаштирилган факторинг мижозлар томонидан ўз муддатида қайтарилмаслик ҳолатига олиб келмоқда. Мамлакатимизда тижорат банклари мижозларни сегментлаб, уларни тоифаларга бўлишса ва уларга факторинг хизмати кўрсатишда дифференциациялашган дисконт ставкасидан фойдаланиш, факторинг ривожланишига туртки бўлади. Мисол учун, шкала бўйича 1-тоифали мижозга дисконт ставкани пастроқ ва тоифаси юқориланган сари дисконт ставка фоизини ҳам кўтариб бориш, фикримизча, банк учун берилган факторинг суммасининг қайтарилмаслик рискинни пасайтиради. Мижозлар эса, молиявий ҳолатига қараб, саралаб олинади ва шу тартибда факторинг хизмати кўрсатилади.

Ўзбекистонда факторинг амалиёти тижорат банклари томонидан 20 йилдан ортиқ давр мобайнида хизмат кўрсатилаётган бўлса [17] ҳам, ушбу хизмат тури ҳозиргача айрим тижорат банклари, қолаверса, хўжалик субъектлари учун ҳам янги молиявий хизмат тури ҳисобланади. Гарчи факторинг хизмати кўпгина хўжалик субъектлари томонидан яхши қабул қилиниб, тижорат банкларига даромад келтирадиган молиявий хизмат тури бўлишига қарамасдан, улар томонидан чекланган миқдорда амалга оширилмоқда.

Мамлакатимиз тижорат банкларида факторинг амалиётини ривожлантириш мақсадида Д.Е.Колобанов томонидан ишлаб чиқилган методика асосида [16] чора-тадбирлар дастури ишлаб чиқилди (1-расм). Улар қуйидаги 8 босқичдан иборат:

1-босқич: мақсад ва стратегияни аниқлаш. Тижорат банклари факторингни амалга оширишда аниқ стратегияга эга бўлиши лозим. Банк факторинг амалиётини йўлга қўйишда олдиндан қандай натижа олишни билмаса, у факторинг хизматини амалиётга жорий қилишда муваффақиятсизликка учрайди.

Банк факторинг амалиётини жорий қилишда қуйидаги мақсадлар белгиланиши лозим:

- факторинг хизматини барча турдаги юридик мижозларга кўрсатиш;

- факторингни мақбул турларидан кенг фойдаланиш;

- узоқ муддатли ривожланиш стратегиясида факторингни фойда келтирадиган молиявий хизмат сифатида киритиш.

Тижорат банки юқорида келтирилган мақсадлар асосида факторинг амалиётини келажакда қандай ривожланиш йўлини белгилаши керак. Факторингни ривожлантириш учун тижорат банкка зарур бўлган молиявий ресурслар, шунингдек, рақобатчилари билан бозорда тенг курашиш, қолаверса, факторингнинг банк маҳсулоти сифатидаги турини, унинг ташкилий

тузилмаси ва бошқа кўплаб элементларини олдиндан аниқлаш имконини беради.

Тижорат банки факторинг амалиётини ривожлантириш бўйича олдида қўйган мақсадларига эришиш учун қуйидаги ишларни бажариши керак: агар у факторингни амалга оширишда йирик мижозлар билан чекланса, унда катта натижага эриша олмайди. Бунинг учун

банк кичик ва ўрта бизнес субъектларини ҳам факторинг хизматига жалб қилиши керак. Шунингдек, банк тегишли дастурий таъминотни жорий қилиши; рискларни самарали бошқариши; мижозларга қулай факторинг турларини таклиф қилиши; бозорда факторинг бўйича ўзининг рекламаси ва имижини яратиши керак.



**1-расм. Тижорат банкларида факторинг амалиётини ривожлантириш босқичлари[18]**

2-босқич: янги маҳсулотларни таҳлил қилиш ва ўрганиш. Тижорат банкида янги маҳсулот, шу жумладан, факторингни амалиётга жорий қилиш бўйича энг муҳим босқичи мавжуд маҳсулотларга бўлган талабни ўрганиш ва таҳлил қилишдир.

Тижорат банки янги маҳсулотни амалиётга жорий қилишдан олдин ушбу маҳсулотнинг хусусиятларини ўрганиши керак. Факторингни янги маҳсулот сифатида амалиётга жорий қилишда банк ушбу маҳсулотни ўзининг фаолияти жараёнида самарали равишда интеграция қилиши керак. Ушбу жараён қуйидагича амалга оширилади: факторинг билан шуғулланадиган таркибий бўлинмалар вазифаларини аниқлаш; ходимларнинг функционал мажбуриятлари, турли бўлимлар билан маълумот алмашиш ва ўзаро ҳамкорлик қилиш тартиби белгиланиши лозим.

Кейинги босқич тижорат банкининг иш жараёни билан танишиш, унинг бўлинмаларида факторинг амалиётини амалга ошириш бўйича қарор қабул қилиш бўлади. Банк фаолиятининг барча жиҳатларини тартибга солувчи муҳим ички ҳужжатлар ҳақида тасаввурга эга бўлиш лозим. Юридик департемент дастлабки кредитларни кўриб чиқиш, андерайтинг ахборот хавфсизлиги ва ахборот технологиялари хизмати билан ўзаро ҳамкорлик қилиш ва факторинг бўйича тартибни тасдиқлаш зарур. Тижорат банки бухгалтерия ҳисобини юритишда умумий даромад таркибида факторинг операцияларидан олинадиган даромадни ҳисоблаши лозим.

Банкда факторинг бўлими самарали ишлаши учун имкон қадар мустақил (автоном) бўлиши керак. Тижорат банки фаолияти жараёнида факторинг амалиётини самарали ташкил этиш учун қуйидаги ишларни амалга ошириши керак:

- банк бўлимларида факторингни бевосита бошқаришга конструктив ёндашув принципага кўра, департамент, бўлинмалар, алоқадор шахслар ўртасида функциялар ва мажбуриятларни тақсимлаш, уларнинг жавобгарлик даражасини аниқлаш, улар олдида турган вазифаларни тартибга солиш ва факторинг амалиётини жорий қилиш бўйича қўйилган мақсадларга эришиш учун ҳаракатларни мувофиқлаштириш лозим;

- тижорат банки юқори сифатли факторинг хизматларини тақдим этиш ва рақобат ус-тунликларини сақлаб қолиш учун унинг фаолияти мижозларга тўлиқ шаклда қаратилган бўлиши керак. Юқорида келтириб ўтилган вазифаларни амалга оширишда ҳар қандай фаолият тури маълум рискларга дуч келади, факторинг амалиёти эса, бундан мустасно эмас, чунки молиявий хизматлар нуқтаи назари (гаровни йўқлиги)дан факторинг икки баравар хавфлидир. Шунинг учун ҳам тижорат банклари ушбу амалиёт тури билан шуғулланиш жараёнида самарали ишлаш ва рискларни минималлаштириши муҳим омил ҳисобланади;

- тижорат банкида факторинг амалиётининг яхши йўлга қўйилганлиги рискларни бошқариш механизми ва уларнинг оқибатида, факторинг хизматларининг барча босқичларида юзага келиши мумкин бўлган хавф-хатарлар ва уларнинг сабабларини аниқлаш ҳамда бартраф этиш имконини берувчи кўп босқичли ички ва ташқи тизимларни ўз ичига олади;

- шаффофлик тамойили асосида тижорат банки факторинг амалиёти бошқарилишини назорат қилиш имконини берувчи иш жараёнини тартибга солувчи бир қатор меъёрий ҳужжатлар тўғрисидаги маълумотларнинг мавжудлигини назарда тутади;

- кадрлар сиёсати максимал самарадорлик кўрсаткичларига эришишга қаратилган бўлиши керак. Авваламбор, факторинг самарадорлигини ошириш учун ходимлар ушбу жараёнга қизиқишлари ва манфаатдор бўлишлари керак.

3-босқич: Тижорат банкида факторинг билан бевосита шуғулланадиган жамоани шакллантириш. Маълумки, ҳар қандай жамоада малакали кадрлар кўп нарсани ҳал қилади, факторинг ҳам бундан мустасно эмас.

Одатда, тижорат банкларида факторинг амалиётини ташкил этиш ваколати кредит бўлими мутахассисларига топширилади. Факторинг амалиётини амалга оширишда тижорат банклари малакали кадрларни жалб қилмаса, демак, тижорат банки ушбу фаолият турини алоҳида бизнес сифатида кўрмайди, балки ундан керак бўлганда ёки молиявий аҳволи яхши бўлган мижозларга хизмат кўрсатишда фойдаланади.

Бошқа йўли эса, муҳим лавозимларга малакали кадрларни олиш, қолган ўринларга эса, факторинг бўйича тажрибаси кам бўлган ходимлар ишга қабул қилинади. Ушбу йўналишда кадрларни йиғиш, қўшимчасига турли хил ўқув дастурларини жорий қилиш ёки улардан фойдаланишни талаб қилади, чунки кўп ходимлар факторинг амалиёти бўйича тижорат банкига етарли тажрибага эга бўлмаган ҳолда келишган. Албатта, бу маълум молиявий харажатлар ва вақтни талаб қилади, аммо бундай жамоа маълум муддат ичида ўз ишини яхши биладиган жамоага айланади.

Шундай қилиб, тижорат банкида факторинг билан бевосита шуғулланадиган ходимларнинг йўриқномаси бўлиши керак. Унда уларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари, жавобгарлиги ҳамда ваколатлари акс эттирилиши лозим. Улар факторинг амалиётини амалга ошириш жараёнида дуч келиши мумкин бўлган барча муаммо ва тўсиқлар санаб ўтилиши лозим.

4-босқич: Факторинг хизматларини амалга оширишда лимитлар ва бошқа чекловларни белгилаш. Барча фаолият турлари каби факторинг амалиётини бошлашдан олдин тижорат банклари жараённи ҳар томонлама ўрганиши ва таҳлил қилиши лозим. Факторинг амалиётини амалга ошириш жараёнида мижозлар билан ўзаро алоқа қилиш тартиб-қоидалари энг муҳим вазифалардан бири ҳисобланади. Тижорат банки учун факторинг амалиётининг барча жиҳатлари, лойиҳадан тортиб, то тижорат банки томонидан факторинг бўйича стратегик ривожлантириш чора-дастурларини ишлаб чиқишгача бўлган давр зарур ҳисобланади.

Тижорат банкининг факторинг бўйича стратегияси ва бизнес-режаси қуйидаги тартибда бўлиши керак: маркетинг тадқиқотлари, факторингни амалга оширишдаги асосий шартлар, мижозлар стратегияси, факторинг шартномаларини ташкил этиш, дисконт сиёсати, факторингни амалга оширишдаги самарадорлик кўрсаткичлари, факторингни амалга ошириш муддатлари ва ривожлантириш босқичларини ўз ичига олиши лозим.

Тижорат банкида факторинг хизматини амалга ошириш ва факторинг бўлими фаолиятини тартибга солишда факторинг бўйича “тартиб” асосий ҳужжат ҳисобланади. Ҳужжатда мижозни жалб қилишдан бошлаб, унга кейинги хизмат кўрсатиш ва факторинг шартларини қайта кўриб чиқиш масалалари ёритилиши керак. Ҳар бир ходимнинг ҳаракат кетма-кетлиги ва факторинг хизмати жараёни батафсил ёритилиши керак. Бундан ташқари, тижорат банки факторинг операцияларини бевосита амалга ошириш жараёнида тайёрланадиган ички ҳужжатлар, шунингдек, мижоз билан шартнома

тузиш бўйича керакли ҳужжатларни ишлаб чиқишлари керак.

Тижорат банки факторинг шартномасида мижозларнинг молиявий ҳолатига қараб факторингни молиялаштиришдаги лимитларни белгилаши, шунингдек, рискларни баҳолаши керак. Ушбу шартномада рискларни бошқариш тизимининг мақсад ва вазифалари, мижозлар фаолиятининг асосий йўналишлари таҳлилини кўрсатиш тавсия этилади. Мижозлар фаолиятида рискларни баҳолаш, маълумотлардан қандай фойдаланиш ва маълумотларнинг фойдаланиш мезонларини кўрсатиш лозим. Бундан ташқари, мижозларнинг молиявий фаолиятини ҳар томонлама таҳлил қилиш, ушбу таҳлилни амалга ошириш учун масъул бўлган банк ходимларини аниқлаш керак. Лимитларни белгилаш ва рискларни бошқариш методологиясига мувофиқ ҳар бир мижоз учун молиявий маблағ ҳажми, мижознинг хавф гуруҳи ва ундан келиб чиқиб, захирани шакллантириши ва бошқа шартлар кўрсатилади.

Юқоридаги чора-тадбирлар банк қўмита йиғилишига тақдим этиладиган мижоз бўйича якуний хулоса ва қарор қабул қилиниши учун асос бўлади.

Ўрганишимиз натижаларига кўра, хориж тажрибасида факторинг хизматларини кўрсатишдаги дисконт ставкалари ҳар бир мижоз учун индивидуал равишда белгиланади. Ушбу ставкани белгилашда тижорат банклари мижозларнинг молиявий ҳолати, уларнинг ўртача айланма маблағлари, дебиторнинг ўз мажбуриятини қайтариши бўйича берадиган кафолати ҳисобга олинади. Ўзбекистонда эса факторинг дисконт ставкаси бевосита тижорат банклари кредит фоиз ставкаларига боғлиқ. Бу борада бизнинг таклифимиз дисконт фоиз ставкаларини белгилашда тижорат банкларининг ҳар бир мижозга индивидуал тарзда ёндашиши мақсадга мувофиқдир.

5-босқич: мижозларни фаолият туридан келиб чиқиб сегментлаш. Ҳар қандай тижорат банки учун мижозларга ўзининг маҳсулоти ва хизматларини таклиф қилишдаги асосий муаммолардан бири бозорни аниқлаш ҳисобланади. Тижорат банки бозорда ўзининг мижозларини танлаши ва уларни сегментларга бўлиш унга кенг имкониятлар беради. Тижорат банки ўз хизматларини бутун бозорга таклиф қилиши ёки бозоридаги бир ёки бир нечта аниқ сегментларга эътибор қаратиши лозим.

Биринчи босқичда банк таклиф қилаётган маҳсулот ёки хизматига истеъмолчилар гуруҳини аниқлаш керак. Кейинги босқичда уларнинг қанчалик заруриятлиги қараб сегментлашни амалга ошириши керак.

Сегментациядан мақсад тижорат банки мижозларни аниқлаши ва ўзига муносибини

танлаб олишдир. Сегментациянинг тартиби ва босқичларини ишлаб чиқишда тижорат банки факторингни бир вақтнинг ўзида иккита гуруҳ: “сотувчи”лар ва “харидор”ларнинг иштирокини ҳисобга олиши керак.

Биринчи босқичда тижорат банки “сотувчилар” бўйича сегментацияни амалга ошириши керак:

- 1) қайси тармоққа мансублиги;
- 2) фаолият кўлами бўйича: кичик, ўрта ва йирик;
- 3) факторинг маҳсулотларига бўлган талабига кўра.

Иккинчи босқич – “харидор”лар гуруҳи бўйича сегментация:

- 1) тўлов интизоми бўйича (ўз вақтида тўлаш ёки кечикиб тўлаш);
- 2) харидорнинг фаолият ҳажми бўйича (кичик, ўрта ва йирик);
- 3) харидорнинг фаолият тури бўйича (савдо, ишлаб чиқариш ва бошқалар);
- 4) харидор жойлашган ҳудуд (сотувчининг ҳудуди ёки бошқа минтақа).

Сегментацияни амалга ошириш тижорат банкининг нафақат ҳозирги фаолияти, балки келажакдаги фаолиятига ҳам кўп жиҳатдан боғлиқ. Дунё тажрибасидан шу нарса маълумки, факторингга бўлган талаб кўп ҳолларда мавсумийдир. Мижозлар оқимини бир маромда ушлаб туриш учун тижорат банклари ўзлари учун бозор сегментларидан келиб чиқиб, мижозлар доирасини кенгайтириши керак. Шу йўл билан тижорат банклари факторингга бўлган талабни йил давомида бир хил ушлаб тура олади.

Жаҳон амалиётидан келиб чиқиб, тижорат банки ва факторинг компаниялари учун мижозларининг асосий тоифалари ва улар учун энг қулай бўлган факторинг турларини аниқлаймиз.

Дунё тажрибасидан шу нарса маълумки, тижорат банклари ва факторинг компаниялари учун асосий мижозлар мол етказиб берувчи компаниялар ҳисобланади. Улар, асосан, йирик чакана савдо тармоқларига истеъмол товарлари ва озиқ-овқат маҳсулотларини етказиб берадилар. Аммо уларнинг молиявий ҳолати кўп ҳолларда яхши эмас. Бизнинг таклифимиз шундан иборатки, ҳозирги вақтда мамлакатмизда мавжуд корхоналар ва кичик ва ўрта бизнес субъектлари ўртасида тўлов интизоми бўйича муммолар мавжудлигини ҳисобга олиб, тижорат банклари уларга регресс ҳуқуқли факторинг хизматини таклиф қилиши қулайдир.

Ишлаб чиқарувчи корхоналар харидорларни дебиторлик қарздорлигини ўз вақтида тўламаслигининг олдини олиш ва муддати кечиккан ҳолатларда нақд пулга бўлган эҳтиёжни қондириш мақсадида, факторинг орқали молиялаштиришдан манфаатдор. Шунинг учун тижорат банки уларга регресс ҳуқуқисиз ёки ташқи

факторинг хизматларини таклиф қилиши мумкин. Бундай мижозлар билан тескари (реверсив) факторинг бўйича ҳамкорлик қилиш ҳам фойдали ҳисобланади.

Тижорат банклари учун ҳар томонлама қулай, манфаатли мижозлар йирик чакана савдо тармоқлари (Korzinka.uz, Makro, Navas, Carrefour – шулар сирасига киради) ҳисобланади. Ушбу тармоқлар билан ҳамкорлик шартномаларини тузишда тескари (реверсив) факторингдан фойдаланиш тижорат банкига уларнинг мол етказиб берувчилари орқали сон жиҳатдан мижозлар оқимини оширади. Шу билан бирга, савдо тармоқлари билан ўзаро ҳамкорликнинг узвий схемасини яратиш, уларга факторинг амалиётининг афзалликлари ҳақида маълумот бериш (тўловнинг имтиёзли даврини кўпайтириш, етказиб берувчиларни қўллаб-қувватлаш, қарзни муддатидан олдин тўлаш учун чегирмалар) муҳим аҳамиятга эга. Шундагина тижорат банклари учун тескари факторинг самарали бўлади.

6-босқич: факторинг банк маҳсулоти сифатида. Тижорат банки факторинг хизматларини амалга оширишда ҳар бир потенциал мижознинг иш фаолиятдан келиб чиқиб, факторингни банк маҳсулоти сифатида таклиф қилиши керак. Факторинг маҳсулоти мижозлар бозорини ҳисобга олган ҳолда уни бошқаришнинг юқори самарали тизимини яратиш, мижозларнинг рақобатдошлиги ва даромадларини оширишга қаратилган бўлиши керак.

Тижорат банки ўз мижозларига тақдим этадиган факторинг маҳсулоти бўйича хизматлар куйидагилар:

- фақат дебиторлик қарздорлигини молиялаштириш;
- комплекс молиявий хизмат кўрсатилишини ўз ичига олган: дебиторлик қарздорлигини молиялаштириш; уни бошқариш; муддати ўтган қарзларни ундириш; кредит хавфини суғурталаш ва бошқа хизматлар.

Биринчи вариант етарли малакали кадрларга эга бўлмаган ва факторинг бозорига янги кириб келган тижорат банклари учун қулай ҳисобланади.

Иккинчи вариантда эса, тижорат банки ўз мижозларига регресс ҳуқуқисиз факторинг доирасида кредит рискни суғурталаш, шунингдек, халқаро факторинг хизматларини таклиф қилиши мумкин. Шу билан бирга, тижорат банки суғурта компанияси билан ишлаш механизминини тузиши ва рискларни бошқариш тизимини такомиллаштириши (регресс ҳуқуқисиз факторинг билан), шунингдек, халқаро факторинг ташкилотлари (FCI)га қўшилиш билан боғлиқ маълум вақт ва харажатларга тайёр бўлиши керак.

Ҳозирги вақтда дунё мамлакатлари ўртасида факторингнинг ривожланиши юқори дара-

жасига етди ва унга бўлган эътибор ортмоқда. Бу борада тижорат банклари молиявий хизматлар бозоридаги талаб тенденцияларини ўрганиш ва янги маҳсулотларини ишлаб чиқишга эътибор қаратиши лозим. Хорижий тажрибадан келиб чиқиб айтидиган бўлсак, тижорат банклари аллақачон ўз мижозларига янги-янги факторинг маҳсулотларни таклиф қилмоқдалар. Бу борада FCI томонидан охириги йилларда ислом факторинг молиясининг жорий қилиниши мисол бўла олади.

7-босқич: факторинг амалиётини автоматлаштириш ва дастурий таъминот. Факторинг амалиётини автоматлаштириш – тижорат банклари учун фаолият олиб боришнинг самарали ва энг муҳим элементларидан бири ҳисобланади:

- биринчидан, автоматлаштириш, айниқса, ходимлар иш фаолиятида, харажатларни тежаш усулидир, чунки у ходимларнинг ишини сезиларли даражада осонлаштиради;
- иккинчидан, дастурий таъминот транзакцияларни бошқариш жараёнини сезиларли даражада камайтиради, шунингдек, керакли ҳисоботларни амалга ошириш имконини беради;
- учинчидан, автоматлаштириш тижорат банкига мижознинг ахборот-таҳлилий модулни яратиш ва рақобатда бошқаларга нисбатан устунлик беради.

Тижорат банкида автоматлаштирилган тизим факторингни молиявий хизмат сифатида яратиш, рискларни баҳолаш, мижозларнинг дебиторлик қарзларини мониторинг қилиш ва бошқариш, шунингдек, факторинг операцияларини ҳисобга олишни назарда тутати.

Тадқиқотлар шуни кўрсатмоқдаки, тижорат банкида факторингни амалга оширишда ички дастурий таъминоти оддий Excel дастуридан автоматлаштирилган профессионал дастурий маҳсулотларга ўтиш жараёни жуда секин кечмоқда. Тижорат банкларининг асосий камчилиги шундаки, улар факторинг бўйича жаҳон тенденциялари ва замонавий технологияларнинг кириб бориши ва жорий этилишига эътибор бермаяпти, натижада, факторинг хизмати ички ва халқаро бозорларда мутлақо рақобатбардош эмас.

Тўғри танланган автоматлаштирилган технологик жараён факторинг хизматини нафақат сифатли кўрсатиш, балки ушбу жараён билан боғлиқ хавфларни минималлаштиришга ёрдам беради. Фикримизча, факторинг бўйича операциялар сонининг ўсиши билан тижорат банкларимиз ўртасида факторингни автоматлаштиришга бўлган эҳтиёж ҳам ортиб боради.

Бу борада муаммони ҳал қилишнинг бир неча йўли мавжуд ва тижорат банклари улардан ўзи учун энг қулайини танлаши керак:



1) бухгалтерия ҳисоби ва банк дастурларига ихтисослашган компания томонидан ишлаб чиқилган дастурий таъминот;

2) хорижий дастурий таъминотни сотиб олиш ва уларни мамлакатимиз тижорат банклари амалиётига мослаштириш;

3) тижорат банклари томонидан мустақил ишлаб чиқилган дастурий таъминот.

Жаҳон тажрибасида IT компаниялар узоқ вақтдан бери факторинг дастурий таъминотини ишлаб чиқиш билан шуғулланади ва бу борада керакли тажриба тўплаган. Хорижий ривожланган компанияларнинг факторинг бўйича дастурий таъминотлари анча етук ва тўлиқ тизимлаштирилган. Мамлакатимиз мисолида кўрадиган бўлсак, бундай тизимларнинг асосий муаммоси, бир томондан, уларнинг ўрнатилиши ва техник хизмат кўрсатилиши ҳамда қимматлигида бўлса, бошқа томондан эса, ушбу дастурий таъминотни, айти вақтда, тижорат банкининг жорий фаолиятига қанчалик тўғри келиши ё келмаслигидадир.

Дастурий таъминотни танлашда асосий муаммо факторинг моҳиятини чуқур тушунадиган ва шу билан бирга, дастурчиларга жорий муаммолар бўйича ўз қарашларини тасвирлай оладиган мутахассисларнинг камлигидир. Дастурни яратиш жуда кўп вақт ва харажатларни талаб қилади. Бироқ, агар дастурий таъминот имкониятлари тижорат банкининг талаб-истакларига мос келса яхши, чунки тижорат банки уни ўзининг талабларига тўлиқ мослаштириш имкониятига эга бўлади.

Яхши дастурий таъминот дунё бозорида қиммат туради. Бундан ташқари, унга техник хизмат кўрсатиш, банк учун маълум харажатларни талаб қилади. Аммо тижорат банки дунёда танилган ишлаб чиқарувчилар дастурий таъминоти билан бозорга киришса, бу факторинг хизматининг нархини оширади. Бироқ, шуни эсдан чақирмаслик керакки, жаҳонга машҳур фирмалар томонидан яратилган ахборот тизимлари, дастлаб, йирик трансмиллий факторинг компаниялари учун яратилади. Фикримизча, факторингни амалга ошириш бўйича янги фаолият бошлаган ёки ривожланишнинг дастлабки босқичида бўлган тижорат банклари учун бундай харажатлар асоссиз.

Дастурий таъминот муаммоси, албатта, қисқа вақт ичида ҳал этилмайди. Бу маълум вақт ва харажатни талаб қилади. Шунинг учун, тижорат банклари ушбу муаммони ҳал қилишда факторинг хизматини ишга тушириш ва уларни ривожлантиришнинг биринчи босқичи билан биргалликда олиб боришлари керак.

8-босқич: факторинг амалиётини ҳудудлар бўйича ривожлантириш.

Тижорат банки факторинг амалиётини ҳудудларда ривожлантирмасдан, бозорда етакчи-

лардан бўлиши қийин. Яъни факторинг амалиётни фақат нефть ва газ саноати ривожланган Бухоро, Қашқадарё ва Фарғона вилоятлари ёки саноати ривожланган Тошкент ва Тошкент вилоятида эмас, балки республикамизнинг бошқа ҳудудларида ҳам ривожлантириш чора-дастурларини ишлаб чиқиш лозим. Тижорат банклари факторинг ривожланишининг дастлабки босқичида ҳудудларга кириб боришни асосий вазифалардан бири деб билиши керак [1].

Биринчидан, асосий ҳудудларни аниқлаш керак:

- ҳудуднинг иқтисодий ривожланиш даражаси;
- бозор инфратузилмаси;
- факторингга бўлган мавжуд талаб;
- берилган ҳудудда потенциал мижозларнинг мавжудлиги.

Кейинги босқичда минтақаларда факторинг амалиёти бўйича савдо каналларини танлаши керак:

- банкнинг ҳудудий филиаллари орқали амалга ошириш;
- минтақавий банклар ва уларнинг хизмат кўрсатиш марказлари орқали амалга ошириш.

Тижорат банкининг факторинг амалиётини бажариш учун ҳудудларда ўз филиалларига эга бўлиш унга қимматга тушиши мумкин, лекин шу билан бирга, минтақаларда ўз ходимларининг мавжудлиги риск ва дебиторлик қарзларини бошқариш даражасини оширади. Ҳудудларда факторингни ривожлантиришнинг энг осон йўли - фаолият кўрсатаётган тижорат банклари ёки филиал тармоғи негизида факторинг бўлинмаларини очишдир. Шу йўл билан, тайёр инфратузилмалардан фойдаланиш алоҳида факторинг бўйича филиал очиш харажатларининг қисқаришига олиб келади.

Ҳудудий бўлинмалар томонидан жалб қилинган мижозлар учун факторинг хизматларини кўрсатиш шартлари, албатта, марказий бошқарувда кўриб чиқирилиши керак. Бундан ташқари, бош банкнинг Факторинг бўлими бўйича мутахассислари мижоз билан шартнома қилишда тўсқинлик қилиши мумкин бўлган фактларни аниқлаш ва муаммоларни минималлаштириши керак. Ҳудудий бўлинмаларда факторинг операцияларини автоматлаштириш ахборот тизимини жорий этиш, шунингдек, ҳудудий мижозларнинг факторинг хизматларига оид маълумотлардан онлайн фойдаланишини таъминлаш ҳудудий факторингни ривожлантиришнинг муҳим жиҳати ҳисобланади.

Ривожланиш учун катта ресурслар мавжуд бўлмаганда, филиал тармоғининг энг мақбул тузилмаси ҳудуддаги марказлашган факторинг амалиёт бўлимини очиш ҳисобланади. Ушбу амалиёт мамлакатимизнинг асосий иқтисодий марказларида филиал очишдан иборат бўлиб,

уларга, ўз навбатида, факторинг хизматларини сотиш ва бирламчи ҳужжатларни назорат қилиш асосий вазифаси ҳисобланган кичикроқ бўлинмалар бириктирилади. Шу билан бирга, филиаллар тижорат банкининг минтақадаги ўзига хос таянч нуқтасига айланади. Ушбу тузилма бошқарув қарорларини жуда тез қабул қилиш, бу орқали факторинг хизматлари тезлиги ва сифатини ошириш, шунингдек, марказий бош офис юкининг асосий қисмини олиб ташлаган ҳолда ҳужжат айланишини самарали амалга ошириш имконини беради.

**Хулоса ва таклифлар.** Кузатув натижалари шуни кўрсатмоқдаки, республика банкларида факторинг амалиётини электрон кўринишда амалга ошириш тажрибаси йўқ, шунингдек, мижозлар ҳақида маълумот йиғишда ягона маълумотлар базаси мавжуд эмас. Бундан ташқари, мамлакатимизда хўжалик субъектлари ўртасида тўлов интизомига риоя қилишнинг яхши йўлга қўйилмаганлиги факторинг амалиётининг ривожланишига салбий таъсир ўтказмоқда. Таҳлиллар шуни кўрсатмоқдаки, мамлакатимиз тижорат банклари томонидан факторингни амалга оширишда унинг дисконт ставкаси бевоқиф кредит фоиз ставкаларига боғлиқ. Тижорат

банклари томонидан мижозларга дисконт ставкани белгилашда дифференциал ставкалардан фойдаланилса, банк учун берилган факторинг кредит суммасининг қайтарилмаслик рискинни пасайтиради.

Хулоса ўрнида айтишимиз мумкинки, факторинг амалиётини жорий қилиш ва уни шакллантириш катта капитал харажатларни талаб қилади. Банкда факторинг бўлинмасини ташкил этиш ва уни жорий қилиш учун ўртача 2 ойдан 5 ойгача вақт кетади, бу эса ўз-ўзини қоплаш ва тез фурсатда рентабеллик даражасига етмоқчи бўлган банк учун осон эмас.

Амалга оширишнинг мураккаблигига қарамай, дунё тажрибасида факторинг амалиёти жуда оммалашган молиявий хизмат тури ҳисобланади. Хўжалик субъектлари томонидан факторингга бўлган талаб унга бўлган таклифдан ошиб кетмоқда. Шунинг учун мамлакатимиз тижорат банклари факторинг амалиётини ташкил этиш билан боғлиқ мавжуд қийинчиликларни бартараф этса, пировардида, факторинг амалиёти молиявий хизмат сифатида ривожланади ва банкларнинг асосий даромад манбаига айланади.

#### **Манба ва фойдаланилган адабиётлар рўйхати:**

1. Ф.Р.Бобобеков (2023) Тижорат банкларида факторинг амалиётининг жорий ҳолати таҳлили. / Иқтисодий тараққиёт ва таҳлил илмий электрон журнали/ 3-сон июл 2023.
2. Халқаро Факторинг Ассоциацияси (2021, 2022, 2023) расмий сайти: <https://fci.nl/en/home/institution> FCI Annual Review 2021.
3. Musaev.R. (2021) Ways to develop factoring practices in commercial banks. / Central Asian Journal of Innovations on Tourism/ Volume: 02 Issue: 11 | Nov 2021 ISSN: 2660-454X.
4. Ўзбекистон Республикаси Марказий банки "Тижорат банклари томонидан Ўзбекистон Республикаси ҳудудида факторинг операцияларини ўтказиш тартиби тўғрисида"ги Низом. Ўзбекистон Республикаси Адлия вазирлиги томонидан 2000 йил 3 августда 953-сон билан давлат рўйхатидан ўтказилган (ҳужжат амалда ўз кучини йўқотган).
5. Galina Alekseevna Bunich, Yuriy Aleksandrovich Rovenskiy, Leonid Pavlovich Dashkov (2018) Factoring development: Theory and practice / Revista Espacios/ ISSN 0798 1015 Vol. 39 (Number 19) Year 2018 • Page 33.
6. Ф.Р.Бобобеков (2021) Банк тизимини инновацион технологиялар орқали рақамлаштиришда факторинг амалиётининг роли / "Банк тизимини инновацион ислоҳ қилиш шароитида тижорат банкларини трансформациялашнинг илмий-амалий асослари" Мавзусида республика илмий-амалий он-лайн конференцияси материаллари тўплами. Тошкент, 2021 йил 162-168 бетлар.
7. Лисенко.И.(2021) «Коммерсантъ» №2 12.01.2021. -С 8. Коммерсант журнали расмий сайти [www.komersant.ru](http://www.komersant.ru).
8. Bogdan Wtodarczyk, Aleksandra Ostrouska (2017) "The Factoring market in Poland and European Union" Olstyn Economic Journal,12(3) pp-307-321.
9. Трейвиш М.Т. (2005) /Международные банковские операции/ журнал расмий сайти. [http://www.reglament.net/bank/mbo/2005\\_6\\_article\\_1.htm](http://www.reglament.net/bank/mbo/2005_6_article_1.htm).
10. Ф.Р.Бобобеков (2020) Факторинг амалиётининг тарихи ва бугуни/ Молия ва Банк иши электрон илмий журнали/ 6-сон, 2020.
11. Кравцова. Е. (2021) Российский рынок факторинга созрел для создания глобальных трендов. / ВТБ факторинг расмий сайтидан олинди. <https://www.vtb.ru/news/ekaterina-kravcova-rossijskij-rynok-factoringa-sozrel-dlya-sozdaniya-globalnyh-trendov>.
12. Звонарёва О.С (2006) Факторинг-сущность, проблемы и перспективы развития. /Вестник Томского Государственного университета/ Маълумот ушбу расмий сайтдан олинди. [https://www.lib.tsu.ru/mminfo/000063105/300\(II\)/image/300\\_2\\_029\\_031.pdf](https://www.lib.tsu.ru/mminfo/000063105/300(II)/image/300_2_029_031.pdf).
13. L. Klapper (2005). "The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises". World Bank Policy Research Working Paper 3593.
14. Рышков. Д, Доронкин. М. (2020) Потенциал факторинга сохраняется даже в условиях слабой экономики / «Национальные Кредитные Рейтинги» и Ассоциация факторинговых компаний. <http://www.ratings.ru> расмий сайти маълумотлари.
15. Milenkovic-Kerkovic, T., & Dencic-Mihajlov, K. (2012), "Factoring in the changing environment: legal and financial aspects", Procedia-Social and Behavioral Sciences, 44, 428-435.
16. Колобанов.Д.Е Факторинг как инструмент и продукт развития банковской деятельности Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. –Ярославль, 2010, –180стр.
17. Ўзбекистон Республикаси ҳудудида тижорат банклари томонидан факторинг операцияларини амалга ошириш тартиби тўғрисида»ги Низом Ўзбекистон Республикаси Адлия вазирлиги томонидан 1999 йил 5 февралда 621-сон билан давлат рўйхатидан ўтказилган (ҳужжат амалда ўз кучини йўқотган).
18. Ўрганган адабиётлар асосида муаллиф томонидан тузилган.