

BANK KREDITI: UNING TURLARI VA TASNIFI

Karimjonov Doniyorbek Ibrohimjon o'g'li
Andijon mashinasozlik instituti,
Menejment yo'nalishi 3-kurs talabasi

Annotatsiya: Bu moliyaviy majburiyat bo'lib, unda bir tomon (qarz beruvchi) ikkinchi shaxsga (qarz oluvchiga) foizlar bilan to'lash shartlarida ma'lum miqdorda pul yoki boshqa resurs beradi. Kreditning asosiy maqsadi qarz oluvchiga o'z maqsadlariga erishish uchun pul mablag'lari yoki resurslardan vaqtincha foydalanish imkoniyatini berishdir, xoh u tovarlarni sotib olish, to'lov xizmatlari, investitsiyalar yoki boshqa ehtiyojlar, keyinchalik to'lash va foizlarni to'lash sharti bilan.

Kalit so'zlar: kredit, resurs, tovar, foiz, investitsiya, ehtiyoj

Аннотация: Это финансовое обязательство, при котором одна сторона (кредитор) передает другому лицу (заемщику) определенную сумму денег или иной ресурс на условиях оплаты с процентами. Основная цель кредита – предоставить заемщику возможность временно использовать денежные средства или ресурсы для достижения своих целей, будь то покупка товаров, оплата услуг, инвестиции или другие нужды, с условием последующего погашения и выплаты долга. интерес.

Ключевые слова: кредит, ресурс, товар, процент, инвестиции, потребность.

Abstract: It is a financial obligation in which one party (lender) gives another person (borrower) a certain amount of money or other resource on terms of payment with interest. The main purpose of the loan is to provide the borrower with the opportunity to temporarily use funds or resources to achieve their goals, whether it is the purchase of goods, payment services, investments or other needs, with the condition of later repayment and payment of interest.

Key words: credit, resource, commodity, interest, investment, need

Kirish. "Kredit" atamasi tovar ssudasi (narsalarni ssuda berish), tijorat krediti (avans, avans to'lovi, tovar, ish uchun to'lovni kechiktirish yoki bo'lib-bo'lib to'lash shaklida pul yoki narsalarni qarzga berish) uchun ishlatiladigan xizmatlar, byudjet ssudasi (yuridik shaxslarga byudjet mablag'larini qaytariladigan va qoplanadigan asosda

taqdim etish) va soliq imtiyozlari (daromad solig'i yoki boshqa soliqning bir qismini to'lashni kechiktirish).

Ushbu atama ikki tomondan ko'rib chiqilishi mumkin: bir tomondan, kreditning o'zini ikki darajada tushunish taklif etiladi - ma'lum maqsad uchun bank tomonidan ajratilgan ma'lum pul miqdori va moliyaviy imkoniyatlarni qondirishning ma'lum bir texnologiyasi. qarz oluvchi tomonidan e'lon qilingan ehtiyojlar, boshqa tomondan, ushbu texnologiya va undan foydalanish natijalari o'rtasida farqlash taklif etiladi;

Metodlar. Bank kreditlari faol va passivga bo'linadi. Birinchi holda, bank kredit beradi, ya'ni. kreditor vazifasini bajaradi, ikkinchisida u qarz oladi, ya'ni. qarz oluvchi hisoblanadi. Bank vaziyatga qarab faol yoki passiv funktsiyani bajaradigan boshqa banklar (boshqa kredit tashkilotlari), shu jumladan markaziy bank bilan kredit munosabatlariga kirishishi (qarz olishi yoki berishi) mumkin. Bu holatda biz banklararo kreditlash bilan shug'ullanamiz. Boshqa barcha korxonalar, tashkilotlar, muassasalar va jismoniy shaxslarga (iqtisodiyotning nomoliyaviy sektori) kelsak, bankning ular bilan kredit munosabatlari boshqacha xususiyatga ega - bu erda bank deyarli har doim kredit beruvchi tomon hisoblanadi. Keyinchalik, ayniqsa, faol bank kreditlari haqida gapiramiz.

Kreditning tasnifi, aniqroq aytganda, tijorat banklari tomonidan o'z mijozlariga (ham yuridik, ham jismoniy shaxslarga) ko'rsatilayotgan asosiy kredit xizmatlarini quyidagi tasnif sifatida ko'rsatish mumkin.

1. Qarzning iqtisodiy maqsadiga ko'ra.

1.1. Tegishli (maqsadli):

I. to'lov (aniq tijorat bitimini amalga oshirish yoki vaqtinchalik ehtiyojni qondirish uchun):

- mijoz kontragentlarining hisob-kitob (to'lov) hujjatlarini to'lash;
- qimmatli qog'ozlarni sotib olish uchun;
- avans to'lovlari uchun;
- byudjetlarga to'lovlar uchun;
- ish haqi uchun (qarz oluvchining kredit hisobvarag'idan chek orqali pul berish);
- boshqa.

II. ishlab chiqarish xarajatlarini moliyalashtirish uchun, ya'ni. ustida:

– tovar-moddiy zaxiralar zaxiralarini shakllantirish;

– joriy ishlab chiqarish xarajatlarini moliyalashtirish;

– investitsiya xarajatlarini, shu jumladan lizing uchun kreditlarni moliyalashtirish va boshqalar. operatsiyalar (oraliq);

III. veksellarni hisobga olish (sotib olish), shu jumladan repo operatsiyalari (qayta sotish majburiyati bilan sotib olish);

IV. iste'mol kreditlari (jismoniy shaxslar).

1.2. Bog'liqsiz (aniq maqsadni ko'rsatmasdan).

2. Qarz berish shakliga ko'ra.

2.1. Naqd pulsiz shaklda:

I. naqd pulsiz pul mablag'larini qarz oluvchining tegishli hisob raqamiga kiritish, shu jumladan. ilgari berilgan kreditni qayta tuzish va yangisini taqdim etish;

II. bank veksellaridan foydalangan holda kredit berish;

III. aralash shaklda (oldingi 2 variantning kombinatsiyasi).

2.2. Naqd pulda (odatda jismoniy shaxslarga)

3. Kredit berish texnikasiga ko'ra.

3.1. Bir so'm.

3.2. Overdraft bilan (mijozga o'z kontragentlarining tovarlari, ishlari va xizmatlari uchun joriy hisobvarag'idan uning hisobvarag'iga kredit tushumlari hajmidan ortiq miqdorda to'lash huquqini beruvchi kreditlash sxemasi, ya'ni ushbu hisobvaraqda debet qoldig'i bo'lishi. , maksimal ruxsat etilgan miqdori va muddati bank va mijoz o'rtasidagi kredit shartnomasida qisqa muddatli, uzaytirilgan, mavsumiy overdraft turlari mavjud);

3.3. Kredit liniyasi shaklida:

– oddiy (aylanmaydigan) kredit liniyasi;

– aylanma (qayta tiklanadigan) kredit liniyasi, shu jumladan:

– chaqiruv bo'yicha (talab bo'yicha) kredit liniyasi;

– joriy kredit liniyasi;

Chaqiruv kredit liniyasi - bu kreditlash kelishilgan miqdor chegarasida (masalan, qarz oluvchining bankka garovga qo'yilgan veksellarning qiymati bilan belgilanadigan)

va kelishilgan vaqt ichida amalga oshiriladigan sxema. Ilgari olingan kreditlarni to'lash usuli, limit doimiy va avtomatik ravishda (qo'shimcha shartnoma tuzmasdan) tiklanishi mumkin.

Natijalar va muhokamalar. Shartnoma kredit liniyasi qarz oluvchining joriy ishlab chiqarish ehtiyojlarini (kelishilgan miqdorlar chegarasida va shartnomaning belgilangan muddati doirasida) kreditlashni o'z ichiga oladi, bunda kreditlar uzluksiz va avtomatik ravishda beriladi va to'lanadi, bu yagona joriy hisobda aks ettiriladi. kredit va joriy hisobvaraqlarning xususiyatlari (uning debet balansida qarz oluvchining bank oldidagi qarzi miqdori, kreditda - qarz oluvchining mavjud mablag'lari mavjudligi); chegara har safar tiklanadi. Shartnoma bo'yicha kredit qarz oluvchiga har qanday tushumni hisob raqamiga o'tkazish orqali to'lanadi.

3.4. Birlashtirilgan variantlar.

4. Qarz berish usuli bilan

4.1. Jismoniy shaxs (qarz oluvchiga bitta bank tomonidan beriladi).

4.2. Sindikatsiyalangan.

5. Kreditni qaytarish muddati va texnikasi

5.1. Muddat oxirida bir bo'lib to'lanishi mumkin.

5.2. Muntazam vaqt oralig'ida teng qismlarda to'lanishi mumkin (bu variant, keyingi kabi, aniq sanalar va miqdorlarni ko'rsatgan holda, asosiy qarz va foizlarni to'lash jadvalini kelishishni o'z ichiga oladi). Aslida, bu oddiy kredit deb ataladigan (teng oylik to'lovlar bilan).

5.3. Turli vaqt oralig'ida teng bo'lmagan qismlarda to'lanishi mumkin:

– murakkab kredit (muddat oxirida kredit summasining 20% dan 50% gacha to'lash bilan);

– progressiv ssuda (qarz shartnomasining amal qilish muddati tugashi bilan to'lovlar bosqichma-bosqich oshib boradi);

– mavsumiy ssuda (mavsumiy ishlab chiqarish uchun kredit, faqat daromadning maksimal miqdori tushadigan oylarda to'lash bilan).

Xulosa. Alohida-alohida, banklarning o'z mijozlariga kredit berish bo'yicha kafolat operatsiyalarini, shuningdek, kreditlash masalalari bo'yicha maslahat

xizmatlarini ajratib ko'rsatishimiz mumkin. Kreditlarni ma'lum guruhlar va turlarga ajratish uchun boshqa mezonlar qo'llanilishi mumkin.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YHATI

1. Шамин А.Е., Проваленова Н.В. Особенности предоставления жилищно-коммунальных услуг в малых муниципальных образованиях // Вестник
2. НИЭИ. 2017. № 2 (69). С. 90–99. Morkovina S.S., Sokolinskaya Y.M., Bukhtoyarov N.M., Safonova N.M. Deformation factors of the entrepreneurship development in the industry segments of the economy of the Russian Federation // European Research Studies Journal. 2017. V. 20. № 3B. P. 403–411.
3. Coffie S., Blankson C. Strategic prescriptive theories in the business context of an emerging economy // Journal of Strategic Marketing. 2018. V. 26. № 5. P. 373–384.
4. Morkovkin D.E., Mamychev A.Y., Yakovenko N.V., Komov I.V. et al. Factors and material conditions for spaceintensive economic development of region // International review of management and marketing. 2016. V. 6. № 1S.
5. Castaño M.-S., Méndez M.-T., Galindo M.-Á. The effect of social, cultural, and economic factors on entrepreneurship // Journal of Business Research. 2015. V. 68. № 7. P. 1496–1500.
6. Choshin M., Ghaffari A. An investigation of the impact of effective factors on the success of e-commerce in small- and medium-sized companies // Computers in Human Behavior. 2017. V. 66. P. 67–74.