



## XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI OMILINING MOLIYAVIY QARORLAR QABUL QILISH JARAYONIDAGI O'RNI VA O'ZIGA XOS JIHLARI

**Jo'rayeva Sevara Zakirovna -**

*"Trustbank" XAB kreditlash departementi bosh mutaxassisi  
(Ph.d darajasi uchun mustaqil tadqiqotchi)*

[doi https://doi.org/10.55439/ECED/vol23\\_iss5/a34](https://doi.org/10.55439/ECED/vol23_iss5/a34)

**Annotatsiya.** Xulq-atvor iqtisodiyoti so'nggi yillarda samarali moliyaviy qarorlar qabul qilinishi va maksimal foydani ta'minlashda muhim soha sifatida qaralmoqda. Maqolada moliyaviy qarorlarning iqtisodiy ahamiyati, o'ziga xos jihatlari va insonlarning qaror qabul qilishdagi xilma-xilligi keltirib o'tilgan. Shuningdek, xulq-atvor omilining moliyaviy qarorlar qabul qilishdagi o'rni va iqtisodiy jarayonlardagi roli yoritilgan.

**Kalit so'zlar:** moliyaviy qarorlar, xulq-atvor iqtisodiyoti, moliyaviy xulq-atvor, kreditlash, investitsiyalar, pul jamg'arish, iste'mol krediti va avtokredit, kreditga layoqatlilik.

## РОЛЬ ПОВЕДЕНЧЕСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКТОРА В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

**Жураева Севара Закировна -**

*Главный специалист кредитного отдела  
"Трастбанк" ЧАБ (Независимый исследователь для Ph.D.)*

**Аннотация.** В последние годы поведенческая экономика рассматривается как важное направление в принятии эффективных финансовых решений и обеспечении максимальной прибыли. В статье описывается экономическое значение финансовых решений, их специфические аспекты и разнообразие людей в принятии решений. Также выделена роль поведенческого фактора в принятии финансовых решений и экономических процессах.

**Ключевые слова:** финансовые решения, поведенческая экономика, финансовое поведение, кредитование, инвестиции, сбережения, потребительский кредит и автокредит, кредитоспособность

## THE ROLE OF THE BEHAVIORAL ECONOMIC FACTOR IN FINANCIAL DECISION-MAKING PROCESS AND ITS SPECIFIC ASPECTS

**Juraeva Sevara Zakirovna -**

*"Trustbank" PSJB chief specialist of the credit department  
(Independent Researcher for Ph.D.)*

**Annotation.** In recent years, behavioral economics has been seen as an important direction in making effective financial decisions and maximizing profits. The article describes the economic significance of financial decisions, their specific aspects and the diversity of people in decision making. The role of the behavioral factor in making financial decisions and economic processes is also highlighted.

**Keywords:** financial decisions, behavioral economics, financial behavior, lending, investments, savings, consumer and car loans, creditworthiness

**Kirish.** Moliyaviy qarorlar insoniyat hayotining asrlar davomida ajralmas qismi bo'lib kelmoqda va bizning hayotimizdagi moliyaviy mustaqillikka erishish ko'pincha ushbu qarorlarni to'g'ri qabul qilinishi bilan bog'langan. Ta'kidlash joizki, moliyaviy qarorlar har bir insonning kundalik hayotida mavjud, ya'ni odamlar o'z hayotining ma'lum bir davrida iqtisodiy va moliyaviy masalalar bilan bog'liq qarorlarni qabul qilishlari kerak. Misol uchun, turli xaridlarni amalga oshirish, bank hisobvarag'ini ochish, bankdan debet yoki kredit karta ochish, uy sotib olish, turli bank kreditlari va depozitlaridan foydalanish va h.k. Shuningdek, qarzdor bo'lish yoki bo'lmaslik ham ratsional qarorlar qabul qilish bilan o'zaro bog'langan. Ammo insonlar har doim ham o'z qarorlarining oqibatlarini va qabul qilingan xavflarni tushunish uchun yetarli bilimga ega bo'lmaydilar. Insonlarning moliyaviy qarorlari mantiqiy o'ylash-

dan ko'ra ko'proq hissiyotlar, munosabatlar va xulq-atvor hamda xarakterlaridan kelib chiqadi. Iqtisodiy barqarorlikka erishishda moliyaviy qarorlar qabul qilish jarayoniga ta'sir etuvchi xulq-atvor omillarini tadqiq qilish katta ahamiyat kasb etadi.

Moliyaviy qarorlar korxonalar, tashkilot va insonlarning moliyaviy barqarorligiga ta'sir etar ekan, demak, bu pulni qanday sarflash hamda jamg'arish bilan uzviy bog'langan. Ilmiy izlanishlar shuni ko'rsatadiki, Amerikaliklar uxlamagan holatda vaqtining uchdan bir qismini pul haqida o'ylab o'tkazadilar. Insonlar pul to'g'risida ba'zan xato fikrlashlari ham mumkin. Noto'g'ri moliyaviy qarorlarni qabul qilish insoniyatning odatiy xususiyati bo'lib qolar ekan, bank va moliya tizimida moliyaviy mustaqillikka erishishda mijozlarni maqbul qarorlar qabul qilishga undash yoki yordam berish zarurati tug'iladi. Chunki, hozirgi shiddatli o'zgarishlar shuni

ko'rsatmoqdaki, yaqin kelajakda raqobatga bardosh berish uchun barcha ishlab chiqaruvchi va xizmat ko'rsatuvchi korxonalar, jumladan banklar o'z mijozlari aslida kimligi va ularning xulq-atvorini yetarlicha baholashi talab etiladi.

**Mavzuga oid adabiyotlar tahlili.** Insonlarning xulq-atvoridan kelib chiqib qarorlar qabul qilish jarayonlarini ko'pgina tadqiqotlarda olimlar va mutaxassislar tomonidan o'rganilgan. Moliyaviy qarorlar qabul qilish jarayoniga ta'sir qiluvchilar orasida iste'molchi resurslari, motivatsiya, jalb qilish, bilim, munosabat, shaxsiy qadriyatlar, turmush tarzi, madaniyat, oila va boshqa vaziyatlar kiradi.

Ushbu jarayonlarni o'rganishga bog'liq bo'lgan so'rovnomalarning biri Michigan Universtetida George Katona va uning hamkasblari tomonidan 1950-yildan 1970-yillarning o'rtalariga qadar o'tkazilgan bo'lib, unda insonlarning pul jamg'arishi, uy xo'jaligiga investitsiyalari va qarz olishidagi qarorlarini o'rganishga qaratilgan[1]. Bunday so'rovnomalarda iste'molchilardan ularning moliyaviy mahsulotlar bo'yicha bilimlari va qaror mezonlari haqida so'raldi. Javoblar shuni ko'rsatdiki, ularda moliyaviy bilimlar yetishmasligini va tasodifiy qarorlar qabul qilishlarini ma'lum qildilar. Ushbu so'rovnomalarda aksariyat iste'molchilar, masalan, iste'mol krediti va avtokredit uchun foiz stavkalari haqida yaxshi ma'lumotga ega emas edilar. Bu esa moliyaviy bilimning muhimligini ko'rsatadi.

Katona va Myullerning "Xarid qarorlarini o'rganish" nomli asarida uy-ro'zg'or buyumlarini sotib olish va moliyalashtirishga olib keladigan jarayonlarni har tomonlama tahlil qildilar [1]. Ular ko'p qarorlar ma'lumotni keng qidirish va muqobillarini baholashga asoslanmaganligini aniqladilar. Iste'molchilar bir nechta sotuvchilar bilan bog'lanib, o'tkazmalarning faqat bir yoki bir nechta sifatlariga e'tibor qaratish orqali ifoda qilishga intildilar. Ba'zi hollarda ular o'tmish tajribasi yoki do'stlar va qarindoshlarning tajribasidan olingan ma'lumotlarga tayanishlari mumkin. Ular xaridlarini moliyalashda biroz kredit oliishdi va ko'pincha moliyalashtirish uchun sotuvchilarga tayanishdi. Ularning tadqiqotlar orqali ko'proq yoki kamroq mulohaza yuritishga olib keladigan omillar aniqlandi. Muhokama qilish darajasi vaziyat omillariga bog'liq edi. Qaror qabul qiluvchilar maxsus imkoniyatni (masalan, ayniqsa qulay sotish narxini), shoshilinch ehtiyojni his qilganlarida yoki ilgari ishlatilgan shunga o'xshash buyumdan qoniqish his qilganlarida, muhokama qilish cheklangan bo'ladi. Shuningdek, qimmat yoki o'ta muhim deb hisoblangan, yangi yoki notanish mahsulot bilan bog'liq bo'lgan yoki oldingi xaridlar bilan qoniqarsiz tajribaga ega bo'lgan xaridlar bo'yicha ko'proq mulohaza yuritilgan.

Bundan tashqari insonlarning xulq-atvoridan kelib chiqib qarorlar qabul qilish jarayonlarini boshqa bir qator olimlar o'rganishgan. Day va

Brandtning Iste'molchilarni moliyalashtirish bo'yicha milliy komissiyasi uchun so'rovnomalarda iste'molchilarning uzoq muddatli xarid qilish va kreditdan foydalanish qarorlari bo'yicha qaror qabul qilish jarayonlari haqida qo'shimcha dalillarni taqdim etadi[2].

Day va Brandt shuni aniqladiki, ko'pchilik iste'molchilar bir necha hafta yoki undan ko'proq vaqt davomida katta xaridlarni rejalashtirgan. Uzoq rejalashtirish davri shuni ko'rsatadiki, oz miqdordagi xaridlar haqiqatan ham shoshilinch edi, Foydalanishga yaroqsiz bo'lgan narsalarni almashtirishni rejalashtirish muddatlari boshqa obyektlarga qaraganda uzoqroq bo'lgan. Ko'rinishidan, bunday vaziyatlarda iste'molchilar ushbu mahsulotning holatini tan olishgan va yakuniy buzilishga tayyorgarlik ko'rish uchun choralar ko'rishgan. Bunda ularning yarmidan sal ko'pi kamida bir necha kun davomida xarid qildilar va bittadan ko'proq brend yoki sotuvchilarni ko'rib chiqdilar. Xarid qilishning keng qamrovli bo'lmaganligi yana bu yerda ham kuzatiladi[2].

Bizningcha, yuqoridagi keltirilgan tadqiqotlardan ko'rinadiki, moliyaviy qarorlar qabul qilish jarayonida insonlarning ko'pincha noto'g'ri qarorlar qabul qilish ehtimoli katta. Shu bilan birga, odatda yetarlicha bilimlar va ma'lumotlar yig'ilmagan holda noto'g'ri moliyaviy qarorlar qabul qilinishi mumkin. Ma'lumki, moliyaviy intizom bu muhim bilim, tushuncha, ko'nikma, munosabat va samarali qarorlar qabul qilishga qaratilgan shaxsning harakati va ularning qarorlarining mazmunini anglatadi. Moliyaviy bilim va intizom samarali qarorlar qabul qilinishiga asos bo'ladi. Shuningdek, qaror qabul qilish insonning shaxsiyati, o'zini tuta bilishi va hissiyotlari bilan ham bog'liq bo'lishi mumkin.

Fikrimizcha, insonlar va biznesda moliyaviy qarorlar qabul qilishdagi ratsionallikda qiyinchiliklar shuni ko'rsatadiki, banklar va boshqa moliya tashkilotlari ham mijozlarni xulq-atvoridan kelib chiqib o'z xizmatlarini joriy etishlari darkor. Ta'kidlash joizki, mijozlar his tuyg'usining moliyaviy qarorlar qabul qilishdagi beqiyos roli borligini inobatga olib, banklar va moliyaviy faoliyat bilan shug'ullanuvchi boshqa tashkilotlar bu yo'nalishga chuqur e'tibor qaratishi maksimal mijozlar jalb qilish orqali ular faoliyati samaradorligini hamda kelajakdagi iqtisodiy barqarorligini ta'minlaydi.

Moliyaviy qarorlarning insonlar xulq-atvori bilan bog'liqligini o'rganuvchi iqtisodiy psixologiya fani hozirda takomillashib bormoqda. Ta'kidlash joizki, XX asrda Gabriel Tarde, Jorj Katon, Laslo Garai asarlari tufayli iqtisodiy psixologiyaning paydo bo'lishi va rivojlanishiga sababchi bo'lindi. Ular tomonidan kutilayotgan foydalilik nazariyasi va vaqtlararo foydalilik modellari e'tirof etildi, ular asosida noaniqlik va vaqatli tanlov sharoitida qaror-

lar qabul qilish jarayoni haqidagi farazlarni ilgari surish imkoniyati paydo bo'ldi.

Keyinchalik, 1955-yilda Herbert Simon tomonidan "chegaralangan ratsionalizm" nazariyasi ilgari surilib, unga ko'ra insonlarning abadiy qaror qabul qilish qobiliyatiga ega emasligi aytiladi [3]. Biroq bu fikrlarga ham bir necha yillar mobaynida jiddiy e'tibor berilmaydi. Iqtisodiyot va psixologiya chegaralarini birinchilardan bo'lib o'rgangan ushbu olim odamlarga ratsional maksimalistlar sifatida emas, balki qoniquvchilar sifatida qarashni taklif qilgan. Har doim eng yaxshi yo'nalishni tanlagandan ko'ra, ular shunchaki yaxshi bo'lgan qarorni qabul qilishadi deb ta'kidab o'tgan [3].

U xulq-atvor tahlilida maqsad qilingan uchta asosiy taxminlarini tekshirish va ular yetarli emas deb topilgan hollarda uning qandayligini aks ettiruvchi empirik tadqiqotlar qilish. Ikkinchidan, bundan amaliy natijalarni muqobil iqtisodiy tizimlar, turli davlat institutlari, davlat siyosati faoliyati uchun chiqarish. Uchinchidan, shaxs uchun haqiqatda mavjud bo'lgan shakl va tarkibni mantiqiy empirik tahlil qilish, aniqroq qilish imkonini beradigan foydali funksiyalar ishlab chiqish hamda ularning iqtisodiy xulq-atvori va qanday qilib muvaffaqiyat qozonishi haqida oldindan aytib bera olish.

Agarwal S., Chomsisengphet S., Lim C., Lo AWand Merton RC (2017)larning fikriga ko'ra noto'g'ri qarorlar qabul qilishning oqibatlarini ko'pdir. Aqliy va mantiqiy fikrlash qobiliyatining pastligi moliyaviy xatolar va moliyaviy qarorlar qabul qilish ahvolning yomonligi bilan bog'langan [4].

Ta'kidlash lozim, bir qator olimlarning insonlarni har doim to'g'ri qarorlar qabul qilmasligi haqidagi fikrlari hamda tadqiqotlari to'g'riligi vaqt o'tishi bilan isbotlandi va chuqurroq o'rganila boshlandi. Darhaqiqat, fikrimizcha iqtisodiy qarorlar qabul qilishda "inson" omilining borligi va insonlarning ko'plab noto'g'ri moliyaviy qarorlari nafaqat insonlarga, balki jamiyatga ham salbiy iqtisodiy natijalarga sabab bo'lishi mumkin.

Kahneman va Amos Tverskiy xulq-atvor iqtisodiyotining asosiy asoschilari sifatida ratsional moliyaviy qarorlar qabul qilish samarali moliyaviy qarorlarni ta'minlaydi deb keltirishgan [5].

D.Kahnemannning fikriga ko'ra, bizning o'ylash jarayonimiz ichki his tuyg'uga asoslangan va bu orqali odamlar o'zlarining yolg'onchi his-tuyg'ulariga juda ortiq ishonch bildirishadi. Ya'ni, ratsional qarorlar qabul qiluvchilar bular o'z vaqtida qarz to'lovchilar va irratsional moliyaviy qarorlar qabul qiluvchilar esa bular qarzlarni to'lamaydigan insonlar deb aytib o'tishgan[6]. Aytib o'tilganidek, an'anaviy nazariyalarga ko'ra insonlar mukammal, bor axborotni tahlil qiluvchi va har doim eng yaxshi qaror qabul qilishi mumkin bo'lgan mavjudotlar sifatida ta'riflanadi [5].

Richard Thaler va boshqa olimlar esa aksincha, insonlar irodasi aslida cheklanganligini, noto'g'ri qarorlarni qabul ham qilishini, ratsionalligi chegaralanganligi va buni modellashtirish mumkinligini isbotlashdi[7].

XX asrning o'rtalarida bir qator olimlar qarorlar qabul qilish jarayonidagi modellarni o'rganishdi. Herbert Simonning ilmiy ishlari bunga katta hissa qo'shdi. Unga ko'ra, fikrlashdagi va vaqt bo'yicha cheklovlar insonlarni to'liq ma'lumot olishiga va to'g'ri qarorlar qabul qilishiga salbiy ta'sir etadi. Ushbu fan rivojiga hissa qo'shgan ushbu olim "chegaralangan ratsionallik" atamasini kiritdi, ammo u cheklangan ratsional shaxsni butunlay ratsional insondan qanday ajratishni to'liq tushuntirmagan. Masalan, Prinston universiteti iqtisodchisi Uilyam Baemo foydani maksimal darajada oshirishni nazarda tutuvchi qo'shimcha tashkilotning me'yoriy nazariyasini taklif qildi. Uningcha, olingan daromad ma'lum bir minimal darajaga yetganida, firma o'z hajmini sotish bilan o'Ichaydi. Menimcha, maksimal foydani optimallashtirish ko'plab firmalar uchun mukammal tavsifiy model sifatida ishlatilishi mumkin. Darhaqiqat, menejer bunday strategik tamoyilga amal qilishi oqilona bo'lardi, chunki uning o'z ish haqi teng ravishda kompaniya daromadi hajmiga bog'liq.

Qaror qabul qilish jarayoni bir qancha omillarga bog'langan bo'lib, misol uchun ular resurslar, motivatsiya, o'zini bag'ishlash, munosabat, qadriyatlar, hayot tarzi, madaniyat, oilaviy holat bo'lishi mumkin. Uy jihozlariga investisiyalar, pul jamg'arish va qarz olish jarayoni bilan bog'liq qarorlar qabul qilinishi bo'yicha ilmiy ishlar 1950-1970-yillar davomida George Katona va uning Michigan universitetidagi hamkasblari tomonidan o'rganilgan. Katona o'zining mijozlarning iqtisodiy qarorlaridagi ratsionallikni o'rganishga bag'ishlangan 25 yillik ilmiy izlanishlaridan shuni ma'lum qiladiki, mijozlar juda ehtiyotkorlik va o'ylab moliyaviy qarorlarni qabul qilishadi [8].

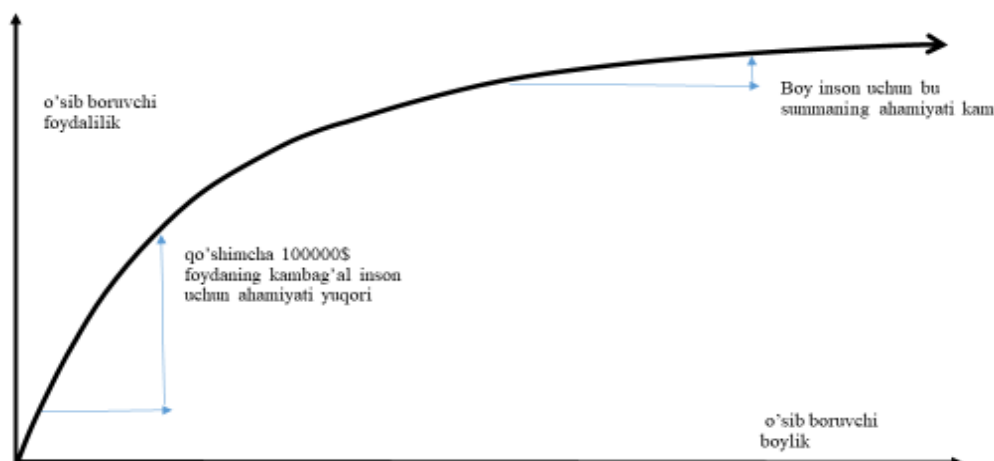
**Tadqiqot metodologiyasi.** Moliyaviy qarorlar qabul qilish jarayoni va xulq-atvor iqtisodiyoti bo'yicha mavjud bo'lgan ilmiy tadqiqotlarni o'rganish, statistik ma'lumotlarni o'rganish va iqtisodiy jihatdan taqqoslash va tahlil qilish, mantiqiy fikrlash, ilmiy abstraksiyalash, ma'lumotni guruhlash, analiz va sintez, induksiya va deduksiya kabi usullardan keng foydalanilgan.

**Tahlili va natijalar.** R.Thaler aqli hisob-kitob nazariyasini ishlab chiqib, unda moliyaviy qarorlarni insonlar 2 xil model asosida amalga oshirishlari aytiladi. Bunga ko'ra, rejalashtirish va bajarish jarayoni. Misol uchun odam biror joyga a'zolik bileti sotib olishi mumkin, bu rejalashtirish, lekin bu rejani bajarmasligi ham mumkin, a'zolik biletidan to'liq foydalanmasligini albatta o'ziga zararligini bilsa ham, dangasalik qilishi yoki dam olishni afzal

ko'rish mumkin. Ya'ni, odamlarning tanlovi ko'pincha haqiqatdan ko'ra ko'proq hissiyotlarga asoslanadi va ko'pchilik bir xil sharoitda butunlay qarama-qarshi qarorlar qabul qilishadi. Shunday qilib, o'z ilmiy izlanishlari orqali Richard H. Thaler moliyaviy qarorlar qabul qilishda his tuyg'uning va hissiyotlarni to'g'ridan to'g'ri bog'liqligini isbotlab berdi [7].

Bundan tashqari Richard Thaler o'z asaridagi istiqbol nazariyasida, an'anaviy nazariyadagi insonning xulq atvori bir vaqtning o'zida ham me'yoriy, ham tavsiflovchi bo'lishi mumkin degan g'oyadan uzoqlashishga intilgan. Bu nazariyaning asosida yotgan g'oya Daniel Ber tomonidan 1738- yilda ilgari surilgan. Bernoulli deyarli hamma narsani, shu jumladan fizika va matematikani o'rgangan va uning ishi Sankt-Peterburg paradoksi deb nomlanuvchi jumboqni hal qilishga qaratilgan. Bu topishmoqni uning amakivachchasi Nikolay ixtiro qilgan. Aytaylik, sizga tanga tushguncha uloqtiradigan o'yin o'ynashni taklif qilishdi. Bunda o'yin qoidasiga ko'ra "Burgut" tasviri yuqoriga bo'lsa g'olibsiz. Agar tanga

birinchi marta aylantirilgandan keyin shunday tushsa, siz 2 dollar olasiz, ikkinchi marta aylantirgandan keyin esa 4 dollar olasiz va hokazo, ya'ni har bir g'alaba qozonganda g'alabaning hajmi ikki baravar ko'payadi. Sizning kutilgan daromadingiz bu  $V \times \$ 2 + \% \times \$ 4 + / 8 \times \$ 8$  ga teng. Yakuniy miqdor noma'lum, shunday qilib nima uchun odamlar katta miqdorda pul sarflashga tayyor emaslar? Bernoulli shunday javob beradi: faraz qilaylik, boylik ko'paygan sari, inson uchun keyingi o'sish qiymati kamayadi, shuning uchun u tavakkal qilmaydi). Bu orqali Bernoulli xavf-xatardan qochish g'oyasini ilgari surdi. U insonning baxtililigi yoki foydalilik inson boyigan sari ko'payadi, lekin ayni paytda o'sish dinamikasi pasayib boradi. Bu kamayuvchi hissiyot tamoyili deyiladi. Boylik oshgani sayin, bitta miqdor boylikning ortishi, aytaylik 100 000 dollar kamayib boradi. Dehqon uchun bu kutilmagan 100 000 dollar miqdoridagi boylik uning hayotini o'zgartiruvchi omil bo'ladi, Bill Geytsga o'xshagan badavlatlar uchun esa mavjud boylikning bunday o'sishi e'tibordan chetda qoladi.

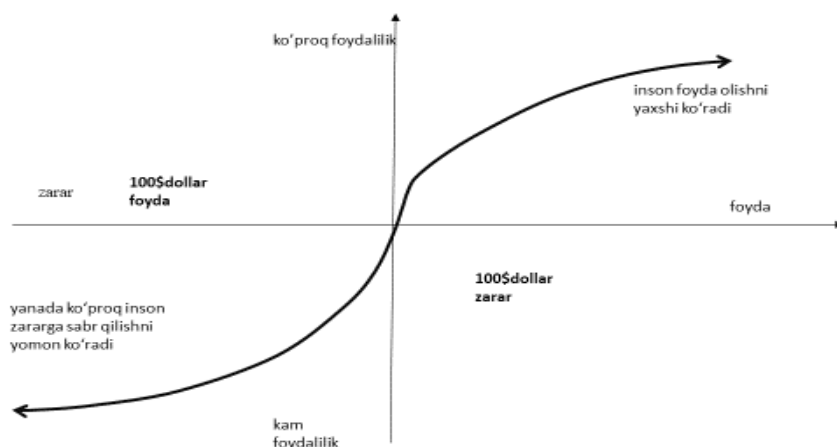


1-rasm. Boylikning marjinal foydaliligining kamayishi

Ushbu rasmda tasvirlangani foydalilik funksiyasi xavfdan qochishni nazarda tutadi, chunki birinchi ming dollarning foydaliligi ikkinchi ming dollardan ko'proq va hokazo[9]. Bu shuni anglatadi, agar 100 000 dollar bo'lsa va biz sizga yana 1000 dollar olish yoki 50 % ehtimollik bilan 2000 AQSh dollarini yutib olish imkoniyati tanlovini taklif qilsak, natijada siz birinchi taklifni tanlash ehtimoliz ko'proq, chunki ikkinchi ming siz uchun kamroq qadrdir ya'ni 2000 dollar yutib olishga urinib, birinchi 1000 dollar mukofotni yo'qotish xavfini tug'dirishni xohlamaysiz.

Shunday qilib, yuqorida keltirib o'tilganlardan moliyaviy qarorlar qabul qilinishiga insonlarning xarakteri ta'siri haqidagi bir qator nazariyalar orqali tushuntirilganini guvohi bo'amiz. Ayniqsa, kutilayotgan foydalilik nazariyasini o'rganish orqali shubhasiz foydalilikni maksimallashtirishga erishishimiz mumkin. Misol tariqasida bank tizimida mi-

jozlarga xizmat ko'rsatishda ularning xulq-atvorini anglagan holda ko'proq mijozlar jalb etib, maksimal foydaga erishish mumkin. Insonlarning moliyaviy qarorlaridagi xilma-xillikni quyidagi misolda ham ko'rishimiz mumkin. Yuqorida xulq-atvor asoslarining g'oyasiga ko'ra bizning tanamiz yangi haroratga o'rgangandan so'ng, biz farqni butunlay unutamiz. Misol uchun Jeyn, yiliga 80 000 AQSh dollari ishlab topadi. Yil oxirida u kutilmagan 5000 dollar bonus oladi. U buni qanday baholaydi va unga o'zining boyligi qanchalik o'sganini unchalik sezilmaydimi? Darhaqiqat. Katta ehtimol bilan u: "Voy, yana 5000 dollar!" deyishi mumkin. Inson mutlaq qiymatdagi o'zgarishlarni baholaydi, nisbiy qiymatni emas. Statistika o'zgartirish haqida gapirishimiz mumkin. Kutilayotgan o'zgarishni qanday bo'lishidan qat'i nazar biz undan yaxshi yoki yomon holatni his qilamizmi, shunga qarab baholaymiz.



2-rasm Foydalilik funksiyasi

Ushbu ta'kidlangan nazariyaga asoslangan holda Richard H. Thaler tomonidan keltirib o'tilgan ushbu "S" shaklidagi egri chiziqni olishimiz mumkin. Bu o'z ichiga inson tabiati haqidagi eng buyuk hikmatni oladi [9]. Raqamning yuqori qismi foyda bilan bog'liq, u boylikning odatiy foydali funksiyasi grafigi shaklini takrorlaydi va shu bilan birga sezgirlikni kamaytirish g'oyasini aks ettiradi. Ammo shuni yodda tutish kerakki, zarar funksiyasi ham sezgirlikning pasayishini aks ettiradi. 10 dollar va 20 dollarni yo'qotish o'rtasidagi farq, 1300 dollar yo'qotish va 1310 dollar yo'qotish o'rtasidagi farqdan ancha kuchliroq seziladi. Buning standart modeldan farqi shuki, ma'lum bir farovonlik darajasidan boshlab rasmda yo'qotishlar boylikning foydali o'qi bo'ylab pastga qarab harakat sifatida qayd etiladi, ya'ni har bir yo'qotish yanada og'riqli his qilinadi. Agar biz boylikning o'sishidan kamroq xavotirda bo'lsak, bundan kelib chiqadiki, biz farovonlik holatida yo'qotishlarning ortishidan ko'proq xavotirlanamiz.

Fikrimizcha, R. Thalerning insonlarning moliyaviy qarorlaridagi irratsionallikni xulq-atvor omillari orqali tushuntirishi va buning iqtisodiy qarorlarni qabul qilish jarayoniga ta'sirini keltirib o'tishi hozirgi zamonda iqtisodiyotning har bir sohasida ahamiyatlidir. Uning nazariyalari va tadqiqotlari moliyaviy mustaqillikni ta'minlashda hamda iqtisodiy jarayonlarni chuqurroq tushunishda insonlar va jamiyat uchun zarur o'rganish manbayi hisoblanadi. Shuningdek, yuqorida keltirib o'tilgan funksiyalardan xulosa qilishimiz mumkinki, insonlar o'z hissiyotlaridan kelib chiqib pulga nisbatan fikr bildirishadi va qarorlar qabul qilishadi.

Yuqorida keltirib o'tilgan funksiyalardan shuni xulosa qilishimiz mumkinki, insonlar o'z hissiyotlaridan kelib chiqib pulga nisbatan fikr bildirishadi va qarorlar qabul qilishadi.

Iqtisodiy hamkorlik va rivojlanish tashkiloti (OECD) tomonidan 2012-yilda o'tkazilgan tadqiqotga ko'ra, moliyaviy intizom to'g'ri moliyaviy harakatlar bilan bog'liq, to'g'ri moliyaviy harakatlar esa pulga bo'lgan ijobiy munosabatlar bilan bog'liq [10].

Ushbu farazni tasdiqlovchi tadqiqot ko'rsatkichlarining ba'zilar quyidagilarni o'z ichiga oladi:

1) yuqori daromad darajasi va shaxsning asabiyligi ularning ko'proq qarz muddatidan oshib ketishi mumkin ekanligini ko'rsatadi [11];

2) tashabbuskor shaxslar qarzдорlikka kirishishga moyil bo'ladilar;

3) o'z jamg'armalarini biladigan va xarajatlarini nazorat qiladigan odamlar pulni yanada nazoratliroq sarflashga moyildirlar;

4) kassa cheklaridan dovdirab qoladigan odamlarning kattaroq qarzga ega bo'lish ehtimoli yuqori [12].

OECDning aynan shu tadqiqotlariga ko'ra moliyaviy xulq-atvorni aniqlashda turli xil so'rovnoma o'tkazilgan bo'lib, ularda byudjetlashtirish, sotib olishdan oldin o'ylash, jamg'arish va yashash uchun qarz olish kabi xarakterlarni bilish maqsad qilingan. Tashkilotning a'zo mamlakatlari o'rtasidagi tadqiqotlarida xilma-xillik kuzatilgan. Ma'lumki, byudjetlashtirish pulni boshqarish va moliyaviy savodxonlikning asosiy omili hisoblanadi. Shunga ko'ra, asosiy so'rovnoma insonlarni byudjetlashtirishini ko'rsatuvchi ikkita savolga mo'ljallangan dasturni o'z ichiga oladi. Ularda kishilar o'z byudjetlarini qay darajada faol boshqarishi aniqlanadi. Birinchi savolga ko'ra javob beruvchi ma'lum javobgarlikni o'ziga oladimi yo'qmi shuni aniqlash uchun pul bo'yicha kundalik qarorlar uchun kim mas'ul ekanligi so'raladi. Ikkinchi savolda esa ishtirokchi boshqarsa bo'ladigan uy xo'jaligining byudjeti bor yoki yo'qligi so'raladi (1-jadval).

1-jadval ma'lumotlaridan ko'rinadiki, barcha ishtirokchi mamlakatlar va iqtisodiyotlar bo'yicha o'rtacha beshta xonadondan atigi uchtasida byudjet bor (60 %); OECD ishtirokchi mamlakatlari bilan solishtirganda ularning 57 %ida uy xo'jaliklari bor. Yarimidan ko'p ishtirokchilarda uy byudjeti uchun ma'lum darajada javobgarlik aniqlangan (54 % barcha ishtirokchi mamlakatlar va iqtisodiyotlar miqyosida; OECD mamlakatlarida esa 52 %).

Uy xo'jaliklarining moliyaviy qarorlarini qabul qilish va byudjetlashtirish ko'rsatkichlari [12]

	1-qator	2-qator	3-qator
	Sizning uyingizda kundalik qarorlar qabul qilish uchun kim javobgar (QF1)	Sizning uyingizning byudjeti bormi? (QF2) [Ha]	Ishtirokchi moliyaviy qarorlar uchun ham, byudjeti bo'lgan uy xo'jaligida ham javobgardir (hosilaviy o'zgaruvchi)
	O'zlari yoki kimdir boshqa bilan qarorlar qabul qilish	"Ha" deb javob berganlar	Qaror qabul qilish va uy xo'jaligining byudjeti borligi haqida xabar berish
Vengriya	94 %	25 %	24 %
Avstriya	95 %	31 %	29 %
Norvegiya	97 %	33 %	32 %
Braziliya	80 %	43 %	36 %
Chexiya Respublikasi	90 %	40 %	39 %
Niderlandiya	94 %	40 %	39 %
Estoniya	91 %	43 %	41 %
JanubiyAfrika	67 %	60 %	43 %
Belgiya	89 %	47 %	43 %
BritaniyaVirjiniya orollari	86 %	49 %	45 %
Rossiya Federatsiyasi	93 %	50 %	47 %
Iordaniya	66 %	64 %	48 %
Birlashgan Qirollik	96 %	53 %	51 %
Yangi Zelandiya	85 %	59 %	52 %
Gonkong, Xitoy	85 %	61 %	55 %
Gruziya	88 %	64 %	57 %
Kanada	92 %	63 %	58 %
Albaniya	83 %	71 %	60 %
Finlyandiya	95 %	63 %	61 %
Litva	95 %	65 %	62 %
Polsha	94 %	66 %	63 %
Xorvatiya	88 %	70 %	63 %
Belarussiya	86 %	77 %	65 %
Koreya	84 %	77 %	66 %
Kurka	86 %	78 %	68 %
Portugaliya	93 %	72 %	68 %
Tailand	88 %	77 %	70 %
Fransiya	90 %	85 %	76 %
Malayziya	92 %	86 %	80 %
Latviya	88 %	90 %	81 %
O'rtacha barcha mamlakatlarda	88 %	60 %	54 %
O'rtacha OECD mamalakatlarida	91 %	57 %	52 %

Latviyada (81%), Malayziyada (81 %) va Fransiyada (76 %) odamlar uy xo'jaligining byudjeti borligi haqida javobgarlik va hisobotning ikkalasini ham olishlari juda keng tarqalgan, ba'zi boshqa mamlakatlarda esa bu ko'rsatkich kamroq (Avstriya, 29 %; Vengriya, 24 %). Alohida componentlarni tahlil qilishda odamlar moliyaviy qarorlarni qabul qilishda kamida bir necha javobgarlikni o'z zimmasiga oladi, ammo ba'zi mamlakatlarda uy byudjetiga nisbatan bu qarash kam uchraydi. Vengriya (25 %), Avstriya (31 %) va Norvegiya (33 %). O'ylab qilingan xaridni amalga oshirish va to'lovlarni o'z vaqtida to'lash to'g'ri moliyaviy qaror qabul qilishni bildiradi.

Aksariyat kishilar xaridlarni diqqat bilan ko'rib chiqishga rozi bo'lishadi yoki to'liq kelishib oladilar. Shu bo'yicha ham OECD tadqiqotlariga ko'ra, o'rtacha barcha ishtirokchi mamlakatlar va iqtisodiyotlar bo'ylab besh kishidan to'rttasi (80%) shun-

day qiladi; va bu jarayon OECD mamlakatlari bilan nisbati deyarli bir xil (79 %). Odamlarning o'z xaridlarini bilib amalga oshirish ko'rsatkichi eng past foizlari bu Polsha (55 %), Xorvatiya (62 %) va Buyuk Britaniyada (69 %) kuzatiladi [13].

Fikrimizcha, hissiy va qisqa muddatli moliyaviy qaror qabul qilishga eng yorqin misol bu keraksiz narsalarni sotib olishdir. Agar inson o'zini idrok qila olsa, miyasiga hissiyotga berilmagan holda moliyaviy qarorlarni o'ylab qabul qilsa qarz to'lashida ham muommolar bo'lmaydi, shu bilan bir qatorda zarur xaridlar uchun ham mablag' ajratishi mumkin bo'ladi. Misol uchun, ko'pchilik och bo'lganida bozorga yoki do'konga tashrif buyursa, iste'moldan ortiqcha ko'p narsalarni sotib olishi kuzatilgan.

**Xulosa va takliflar.** Yuqorida keltirilgan fikrlardan xulosa qilish mumkinki, xulq-atvor iqtisodiyotini o'rganish to'g'ri moliyaviy qarorlar qabul qilish orqali mamlakatda iqtisodiy jarayonlarni tar-

tibga solish va barqaror iqtisodiyotni ta'minlashda katta ahamiyat kasb etadi. Ayniqsa, bank tizimida iqtisodiy qarorlarni qabul qilish jarayoniga bu omilni joriy etish barqaror bank moliya-kredit tizimining garovidir.

Bundan tashqari iqtisodiyotni modernizatsiyalash sharoitida respublikamiz tijorat banklarining kreditlash amaliyotidagi ayrim muammolarning mavjudligi ko'zga tashlanmoqda. Jumladan,

respublikamiz banklarida kreditlash shakllaridan to'laqonli foydalanilmayotganligi, mijozlarning kreditga layoqatligini baholash borasida sezilarli kamchiliklarning mavjudligi, tijorat banklari kredit siyosatini tadqiq qilishda jahon tajribasidan keng foydalanilmayotganligini aytish mumkin. Ushbu sohadagi muommolarning yechimi sifatida xulq-atvor omillarini joriy etish orqali bank-moliya tizimida samaradorlikni oshirish mumkin.

**Manba va foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:**

1. Katona, George and Eva Mueller. *A Study of Purchase Decisions. In Consumer Behavior: The Dynamics of Consumer Reaction*, L. H. Clark, ed. New York: New York University Press, 1954.
2. Day, George S. and William K. Brandt. *A Study of Consumer Credit Decisions: Implications for Present and Prospective Legislation. In National Commission on Consumer Finance: Technical Studies, vol. 1. Washington, DC: US Government Printing Office, 1973.*
3. Simon Herbert, *Behavioural A. Model of Rational choice. Quarterly Journal of Economics*, 69 (February 1955): 99-118.
4. Agarwal S., Chomsisengphet S., Lim C., Lo AWand Merton RC (2017) *What Shapes Consumer Choice and Financial Products? A Review. ANNUAL REVIEW OF FINANCE ECONOMICS VOLUME 9. Pages 127-46.*
5. Kahneman, D.; Tversky, A. *Intuitive Prediction: Biases and Corrective Procedures; Cambridge University Press (CUP): Cambridge, UK, 1982; pp.414-42;*
6. Kahneman D., Tversky A., *Prospect Theory. An Analysis of Decision Making Under Risk. Defense Technical Information Center: Fort Belvoir, VA, USA, 1977; pp. 99-127.*
7. Richard H. Thaler, *MISBEHAVING. THE MAKING OF BEHAVIORAL ECONOMICS*, 2015, 37 p.
8. Katona George. *Psychological Economics. -New York: Elsevier Scientific Publishing, 1975.*
9. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, Richard H. Thaler, 2017. 41p.
10. Atkinson, A. *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD INFE Pilot Study, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions; OECD Publishing: Paris, France, 2012. https://www.oecd.org/about/, 17 March 2021.*
11. Bhattacharjee A. *Social Science Research: Principles, Methods and Practices; University of South Florida: USA 12 .*
12. Luksander A., Németh E., Zsótér B. *Financial personality types and attitudes that affect financial indebtedness. Int. J. Soc. Sci. Educ. Res. 2017, 2, 4687-4704.*
13. OECD (2016), "OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies", OECD, Paris, [www.oecd.org/finance/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies](http://www.oecd.org/finance/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies).39-40



**МОЛ-МУЛКНИ СОЛИҚҚА ТОРТИШНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ  
ЙЎНАЛИШЛАРИ**

**Мусалимов Шухрат Исамухамедович -**

*PhD, Тошкент молия институти тадқиқотчиси*

[https://doi.org/10.55439/ECED/vol23\\_iss5/a35](https://doi.org/10.55439/ECED/vol23_iss5/a35)

**Аннотация.** Бугунги кунда тадбиркорликни ривожлантириш, ишлаб чиқариш воситаларига эгалик қилиш, хусусий мулк дахлсизлигини таъминлаш, мол-мулк солиғини ҳисоблаш ва бюджетга ўтказиш бўйича муносабатлар долзарб масалалардан ҳисобланади. Шунинг учун ушбу солиқ тури бўйича ҳар доим замонавий тадқиқотлар ва ислохотларни ўтказиш талаб этилади. Мақолада мол-мулк солиғининг мазмун-моҳияти, уни ҳисоблаш тартиби, ташкил этиш муҳимлиги ва унинг ўзига хос хусусиятлари таҳлил қилинган. Шунингдек, юридик ва жисмоний шахсларнинг мол-мулк солиғини ундириш бўйича мавжуд вазият, мамлакатимиз ва хорижлик олимларнинг фикрлари таҳлил қилинган бўлиб, мол-мулк солиғини ундириш бўйича таклиф ва тавсиялар шакллантирилган.

**Калит сўзлар:** мулк, кўчмас мулк, мол-мулк солиғи, солиқ тизими, юридик шахс, жисмоний шахс, солиқ имтиёзи, баҳолаш.

**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИМУЩЕСТВА**

**Шухрат Исамухамедович Мусалимов -**

*PhD, соискатель Ташкентского финансового института*

**Аннотация.** На сегодняшний день актуальными вопросами являются отношения по поводу развития предпринимательства, собственности на средства производства, обеспечения неприкосновенности частной собственности, исчисления и перечисления в бюджет налога на имущество. Поэтому всегда необходимо проводить современные исследования и реформы по этому виду налога. В статье анализируются сущность налога на имущество, порядок его исчисления, значение организации и его особенности. Также проанализирована текущая ситуация по взиманию налога на имущество юридических и физических лиц, мнения отечественных и зарубежных ученых, сформулированы предложения и рекомендации по взиманию налога на имущество.

**Ключевые слова:** имущество, недвижимость, налог на имущество, налоговая система, юридическое лицо, физическое лицо, налоговый кредит, оценка.