Т.С.МАЛИКОВ

# МОЛИЯВИЙ САВОДХОНЛИК АСОСЛАРИ

Ўзбекистон Республикаси
Марказий банки томонидан маъқулланган

Т.С.МАЛИКОВ
иқтисодий фанлар доктори, профессор

# МОЛИЯВИЙ САВОДХОНЛИК АСОСЛАРИ

Ў қ у в  қ ў л л а н м а

Тошкент - 2020

**Маликов Т.С.** Молиявий саводхонлик асослари. Ўқув қўлланма. – Т.: “Шарқ” НМИУ, 2020. – 386 б.

Пулнинг нима эканлигини ҳамма билади. Лекин у билан қандай муомала қилиш, афсуски, барчанинг ҳам қўлидан келавермайди. Кўпчиликнинг фикрича, энг асосийси – пулни ишлаб топиш. Уни сарфлаш (харж қилиш) эса – бош қотиришга арзигулик муаммо эмас. Натижада йирик харидларни амалга ошириш мураккаблашади. Кўзда тутилмаган харажатлар учун ҳам доим пул етишмай қолаверади.

“Молиявий саводхонлик асослари” ўқуқ қўлланмаси пулни қандай бошқариш – ишлаб топиш ва харж қилиш, асраб-авайлаб жамғариш (кўпайтириш) ва инвестициялаштириш, молиявий риск ва фирибгарликлардан ҳимоя қилиш, бюджет ва шахсий молиявий режани тузиш – кераклигини тушунишга ёрдам беради. Китоб у ёки бу ҳаётий вазиятларда молиявий инструментлар (депозит (омонат)лар, тўлов карталари, кредитлар ва ҳ.к.лар) қандай қилиб ёрдам бериши мумкинлиги ҳақида ҳикоя қилади. Унинг энг асосий вазифаси – афзалликлари ва камчиликларини ҳисобга олган ҳолда молиявий таклифларни танқидий баҳолашга ва ўзларининг шахсий мақсадларига эришиш учун онгли танловни амалга оширишга ўқувчиларни ўргатишдир.

Ўқув қўлланма ўз молиявий саводхонлик даражасини оширмоқчи бўлган ноиқтисодий йўналишдаги барча олий таълим муассасаларининг талабаларига мўлжалланган.

**Тақризчилар:** иқтисодий фанлар доктори, профессор
**Н.Ҳ.Ҳайдаров**

иқтисодий фанлар доктори, профессор
**О.К.Иминов**

**Қадрли талабалар!**

Қўлингиздаги ўқув қўлланма энг оддий ва бир пайтнинг ўзида, жуда муҳим мақсадни кўзлаб ёзилган. Бу мақсад замон билан ҳамнафас ҳаёт кечиришга ҳаракат қилаётган ҳар бир инсонга ҳар дамда керак бўладиган молиявий тизим тўғрисида амалий билим беришдан иборат.

Муаллиф, назаримда, бу китобда соғлом ҳаёт кечириш борасида энг зарур бўлган кенг доирадаги молиявий мавзуларни тўлиқ қамраб олган. Унинг ўзига хос баён услуби, у томонидан келтирилган қизиқарли мисоллар, ҳақиқий ҳаётдан олинган муаммолар ва уларни ҳал қилиш йўллари туфайли матн катта қизиқиш билан ўқилади ва осон эсда қолади.

Нега талабалик йиллариданоқ молиявий саводхонлик асосларини яхши ўзлаштириб олиш керак? Бунинг асосий сабаби шундаки, ҳаётимизда қабул қиладиган энг муҳим қарорларимизнинг жуда кўпи пул билан боғлиқ. Уй-жой сотиб олиш ва ўз бизнесимизни йўлга қўйишдан тортиб, то жамғариладиган пенсиямизни шакллантириш ва қимматли қоғозларга инвестициялаштиришгача бўлган ишларимизни пулдан айро ҳолда тасаввур этишнинг иложи йўқ.

Молиявий муаммоларни ҳал этишда қанчалик эрта етарли тайёргарликка эга бўлсак, шунчалик ўз молиявий маблағларимизни бошқариш борасида энг яхши стратегияга эга бўлишимиз мумкин. Бу кундалик ҳар хил ҳаётий вазиятларда ҳам тўғри танловни амалга оширишга ёрдам беради. Масалан, йирик харидни амалга ошириш учун кредит олиш керакми ёки бунинг учун пулларимизни депозит (омонат)да жамғарганимиз маъқулми? Ахир, бу саволларнинг умумий ва оммабоп жавоби – ҳаётда мавжуд эмас. Зеро, турли вазиятларда турлича ёндашиш тақозо этилади. Бунинг устига, ҳаммамизнинг фаровонлигимиз айнан ана шу “рози” ва “қарши”ларни қанчалик тўғри ўлчай (баҳолай) олишимизга боғлиқ.

Бу китоб мураккаб ва қалтис, нозик ва нафис молия дунёсида ишонарли ва дадил ҳаракат қилишингизга Сизга

ёрдам беришини мен жуда-жуда истардим. Молиявий саводхонлик асосларини ўрганиш ҳаяжонли ва қизиқарли бўлсин! Сизларга муваффақиятлар тилайман!

Ўзбекистон Республикаси
Марказий банки раиси
**М.Б.Нурмуратов**

## МУҚАДДИМА

Замонамиз – ўзгарувчан. Бунинг устига, Ўзбекистонимизда бозор муносабатлари қарор топиб, тобора мустаҳкамланиб бормоқда. Ҳаётимизни бозор иқтисодидан айро ҳолда тасаввур этишнинг иложи йўқ. У турмушимизнинг барча жабҳа (соҳа)ларига шиддат билан кириб бориб, ўз изини қолдирмоқда. Бир вақтнинг ўзида, бу иқтисодга хос бўлган муносабатлар ҳам тобора ўзгараяпти: такомиллашмоқда; мураккаблашаётир; тобора қалтислик касб этаяпти; нозиклашмоқда; нафислик характерига эга бўлмоқда... Хуллас, улар узлуксиз ривожланмоқда. Бу, ўз навбатида, таълим муассасаларида, жумладан, ўқув режаларининг ҳам узлуксиз янгилаб борилишини тақозо этади. Уларда, жумладан, молия назарияси ва амалиётининг энг сўнгги ютуқлари ҳам ўз аксини топмоғи лозим. “Молиявий саводхонлик асослари”ни ёзиш жараёнида биз худди ана шу ердан “старт” олдик.

Эътиборингизга ҳавола этилаётган ўқув қўлланмаси 10 бобдан иборат. Унинг 1-боби **“Пул”** деб номланган ва унда пул қаердан олинади, унга қандай қилиб эга бўлиш мумкин, нега ҳар доим пул етишмай қолаверади, шахсий молия – у нима дегани, шахсий молияни қандай ўрганиш керак, деган саволларга жавоб берилган.

**“Шахсий молиявий режалаштириш”** деб номланган 2-бобда инсоний капитал, уй бухгалтерияси ва шахсий молиявий режани тузиш билан боғлиқ бўлган масалалар ёритилган. Бунда инсоний капитал ва уни қўллаш, мақсадни аниқлаш, муқобил ва энг яхши вариантни танлаш, пул билан боғлиқ бўлган қарорни қабул қилиш, актив ва пассивлар, улардан оқулона фойдаланиш ва уларнинг ҳисобини юргизиш, даромад ва харажатлар, даромадларнинг асосий манбалари, оила доирасида бўладиган харажатлар, харажатларни оптималлаштириш, оила бюджетини тузиш, ўз молиявий мақсадларини аниқлаш, унга эришишнинг муқобил усулларини танлаш, ўз молиявий мақсадларига эришишнинг стратегиясини танлаш ва шахсий молиявий режани тузиш ва ҳ.к.ларга асосий эътибор қаратилган.

Шу бобнинг охирида карьера танлашда SWOT-таҳлилдан фойдаланишга доир қизиқарли кейс келтирилган.

3-боб **“Депозит (омонат)”** деб номланган. Унда жамғарилма ва инфляция, депозит (омонат), унинг табиати ва шартлари баён қилинган. Ана шулардан келиб чиқиб, жумладан, бу бобда нега пулни тўплаш (жамғариш) керак, пулни қандай тўпламоқ (жамғармоқ) лозим, инфляция нима ва унинг сабаблари нимада, инфляция қандай ҳисобга олинади, ўз инфляциямизни қандай ҳисобга олишимиз (ҳисоблашимиз) мумкин, депозит (омонат)нинг бошланиши қаерда, банк ёки депозит (омонат) нима, унинг асосий афзалликлари нимада, депозит (омонат)нинг қандай нуқсон (камчилик)лари бор, шахсий молиявий режада депозит (омонат)нинг роли қандай, қайси ёшдан сўнг депозит (омонат)дан фойдаланиш мумкин, деган саволларга жавоблар берилган.

**“Кредит”** деб аталган 4-бобда кредит, банк кредити, кредитнинг асосий тавсифлари**,** энг фойдали кредитни танлаш, кредит қиймати (баҳоси)ни камайтириш ва кредитдан фойдаланишдаги типик хатоликларга доир маълумотлар келтирилган. Бу ерда, хусусан, банк кредити, кредитнинг асосий турлари, кредит учун ҳақ, кредитнинг муддатлилиги ва унинг қайтарилувчанлиги, автокредитнинг ўзига хослиги, ипотека кредити, шахсий молиявий режада кредитнинг қандай ҳисобга олиниши, кредитнинг қайси тури бизга кўпроқ мос келиши, кредитлаштириш шартлари, кредит таклифлари, кредит бўйича фоиз ставкасини камайтириш, комиссия миқдорини қисқартириш, суғурта учун ҳақни пасайтириш ва ниҳоят, кредит бўйича тўланмаларни қандай қисқартириш мумкинлиги билан боғлиқ бўлган масалаларга эътибор қаратилган.

Боб ниҳоясида автомашина харид қилишга бағишланган кейс келтирилган.

5-боб **“Ҳисоб-китоб-касса операциялари”** деб номланган бўлиб, унда пулни сақлаш, алмаштириш ва ўтказиш, тўлов воситаларининг турли кўринишлари ва дистанцион (масофавий) банк хизматларининг шакллари баён қилинган. Хусусан, бу бобда **б**анк ячейкаси, валютани

алмаштириш, пул ўтказилмалари, улар бўйича комиссия, йўл чеклари ва улардан фойдаланиш, банк карталари ва улар билан бўладиган операциялар, банк картасини танлаш, дебетли карта, кредит карта, овердрафтли дебетли карта ва электрон пуллар, банкоматдан фойдаланиш, мобиль банкинг, онлайн-банкинг тўғрисида маълумотлар баён қилинган.

**“Суғурта”** деб номланган 6-бобда суғуртанинг нима эканлиги, унинг турлари, кундалик ҳаётда суғуртадан қандай фойдаланиш кераклиги кўрсатиб берилган. Ана шуларни ҳисобга олган ҳолда бу бобда суғурта компанияларининг нима билан шуғулланиши, суғурта иштирокчисининг ким эканлиги, одамларнинг нималардан суғурталанишлари, шахсий, мулкий ва жавобгарлик суғурталарининг нима эканлиги, бу жараёнда бизнинг нималарни йўқотишни хохламаслигимиз ёки қандай рисклар биз учун критик ҳисобланиши, суғурта компаниясини қандай танлаш кераклиги, нега суғурта полиси ва суғурта қоидаларини, албатта, ўқиш зарурлиги, суғурта компанияси тўланмалар тўлашни ортга сураётган ёки асоссиз суғурта қопламасидан воз кечаётган бўлса, унда нима қилиш лозимлиги ва суғуртада типик хатоликлар нималардан иборат эканлиги билан боғлиқ бўлган масалалар ёритилган.

7-боб **“Инвестициялар”** номига эга. Унда инвестицияларнинг нима эканлиги, инвестицион мақсадлар учун активларни қандай танлаш лозимлиги ва қандай инвестиция қилмоқ зарурлиги ифода этилган. Бу ўринда инвестицияларнинг нима учун кераклиги, нима(лар)га инвестиция қилиш мумкинлиги, инвестицияларнинг қандай “ишлаш”и, пулдан ташқари яна нима(лар)ни инвестиция қилиш мумкинлиги, бизнесга қандай инвестиция қилмоқ лозимлиги, активларнинг жозибадорлигини қандай ўлчаш (баҳолаш) кераклиги, турли активлар қандай даромадлар(ни) келтириши, инвестициялаштиришда рискларни қандай бошқариш зарурлиги, инвесторларга қандай молиявий воситачилар ёрдам бериши мумкинлиги, молиявий воситачиларни қандай танлаш кераклиги, ўз инвестицион устуворлигини қандай аниқланиши, инвестициялаштириш стратегиясини қандай танлаш зарурлиги, инвестицион

портфелни қандай шакллантириш лозимлиги, ўз портфелини қандай қилиб қайтадан баланслаштириш мумкинлиги ва инвесторларнинг қандай типик хатоликларга йўл қўяётганлигига эътибор қаратилган.

**“**Пулни қаерга жойлаштириш керак? Пулни қандай ишлатиш лозим? Пулдан қандай фойдаланиш зарур?” деб номланувчи кейс ҳам шу боб ниҳоясидан ўрин олган.

Пенсия тизими ва хусусий пенсияни қандай шакллантирмоқ лозимлиги **“Пенсия(лар)”** деб номланган 8-бобда баён қилинган. Бунда масалалар пенсиянинг нима эканлиги, унинг қандай турлари борлиги, Давлат пенсия тизимининг қандай ўзгариб борганлиги, Ўзбекистонда давлат пенсия тизимининг қандай ташкил қилинганлиги, корпоратив пенсия дастурлари қандай “ишлаш”и, пенсиянинг миқдори қандай бўлиши кераклиги, пенсия олиш учун қандай молиявий инструментлардан фойдаланиш лозимлиги ва пенсия жамғарилмаларинг қандай қилиб тўплаш ва кўпайтириш мумкинлиги аспектларида кўриб чиқилган.

9-боб **“Солиқлар”** деб номланган. Унда солиқларни нега тўлаш кераклиги, солиқлар тўғрисидаги билимлар бизга нима бериши, солиқларнинг қандай турлари мавжудлиги, Ўзбекистонда жисмоний шахсларнинг даромадидан олинадиган солиқ тизими қандай ўзгариб борганлиги, жисмоний шахсларнинг даромадидан олинадиган солиқнинг қандай ҳисобланиши, қандай ҳолларда жисмоний шахсларнинг даромадидан олинадиган солиқнинг ностандарт ставкаси қўлланилиши, жисмоний шахсларнинг даромадидан олинадиган солиқ бўйича тўланмаларни солиқ чегирмалари ёрдамида қандай қилиб камайтириш мумкинлиги, қандай ҳолларда солиқ декларациясини тақдим этиш зарурлиги ва мулкий солиқларнинг қандай ундирилиши, қисқача, ўз ифодасини топган.

Ва, ниҳоят, **“Молиявий фирибгарликлар”** деб номланган 10-бобда банк карталари, кредитлар ва инвестициялар билан бўладиган молиявий фирибгарликларнинг асосий кўринишлари ёритилган. Хусусан, бу ерда банк карталарига нима хавф солиши, уларни қандай ҳимоя қилиш мумкинлиги, бу борада барибир

фирибгарларнинг қурбонига айланганда нима қилиш кераклиги, кредитлар билан қандай типик фирибгарликлар учрашиши мумкинлиги, қандай қилиб кредит бўйича фирибгарликлар қурбонига айланмаслик иложи борлиги ва фирибгарлар қурбонига айланганда нима қилиш лозимлиги, фирибгарона инвестицион таклифларнинг моҳияти нимадалиги, молиявий пирамидалар белгиларининг қандайлиги, соф (тоза виждонли) инвестицион лойиҳаларни фирибгарлик чизмаларидан қандай фарқлаш мумкинлиги ва фирибгар инвестицион компаниянинг қурбонига айланганда нима қилиш кераклиги баён қилинган.

Боб ниҳоясида “Ажойиб таклиф” деб номланувчи кейс келтирилган.

“Молиявий саводхонлик асослари” ўқув қўлланмасини тайёрлашда бошқа давлатларда мавжуд бўлган шундай илмий-амалий ишланмалардан фойдаланилди. Улардан андоза олинди[1]. Бир вақтнинг ўзида, ўқув қўлланмада мамлакатимиздаги ҳақиқий вазият, унда ўрнатилган тартиб-қоидалар, хўжалик юритишнинг ўзига хос жиҳатлари ва ҳ.к.лар ҳам эътиборимиздан четда қолмади. Хуллас, муаммонинг миллий томонларига ҳам, имкон қадар, эътибор қаратилди.

Ўқув қўлланмада молиявий қарорларни қабул қилиш жараёнида фойдаланилиши мумкин бўлган назарий концепцияларни амалий тушунтиришга хизмат қилувчи (мўлжалланган) кўплаб мисолларга дуч келасиз. Ҳозир ўрганилган материални ўқувчи қандай тушунганлигига ёки ўзлаштирганлигига қатъий ишонч ҳосил қилиш учун китобдаги ҳар бир бобнинг охирида кўриб ўтилган энг асосий муаммолар бўйича назорат саволлари келтирилган.

Китоб матнида асосий ва энг қизиқарли молиявий масалаларга доир ҳаётий мисоллар ўз аксини топган. Улар турли даврлардаги ҳар хил манба (газета, журнал, телевидение, радио, интернет ва ҳ.к.)лардан олинган ва муаллиф кузатувларига асосланган бўлиб, аниқ вазифаларни

---

[1] Шуни эътиборга олган ҳолда, гарчи «китоб муаллифи»да бизнинг исми-шарифимиз жой олган бўлишига қарамасдан, аслида биз ўзимизни, жуда ошиб борганда ҳам «Молиявий саводхонлик асослари» ўзбекона вариантининг муаллифи сифатида ҳис қиламиз, холос.

ечишда ва турли молиявий янгиликларга баҳо беришда назарий билимлардан фаол фойдаланишда ўқувчига катта қизиқиш ўйғотиши мумкин.

Ўқув қўлланмада бошқа тиллар сингари ўзбек тилида ҳам ишлатилиши мумкин бўлган айрим халқаро атамаларнинг луғавий маъносини акс эттиришга ҳаракат қилинмади. Шунингдек, унда келтирилган формулаларнинг ҳаммаси халқаро амалиётда қандай кўринишда қўлланилиб келинаётган бўлса, худди шу кўринишда ифода этилган (фақат, айрим ҳолларгина бундан мустасно).

Шу билан бирга, қўлланмада асл мағзи(ядроси)ни ташкил этувчи асосий атамаларнинг халқаро вариантлари (асосан, инглизчаси)га нисбатан ҳам худди шундай тарзда ёндашилди. Асосий ва энг муҳим махсус атамаларнинг ўзбекчаси билан бир қаторда, шу ернинг ўзида, уларнинг инглизча вариантлари ҳам, қавс ичида бўлса-да, келтирилди.

Ўқув қўлланмасининг яна бир хусусияти: у ўзига хос услубда ва тилда ёзилган. Ундаги айрим масалаларни муҳокама этишда анъанавий усуллардан фойдаланилмади, табиий тарзда ётиғи билан тушунтирилмади. Чунки ҳозирги шароитда, ҳаёт тажрибасининг кўрсатишича, баъзи бир объектив сабабларга кўра, анъанавий, оддий, монотон (бир хил, бир суръатда) баён этиш ва тушунтиришлар илм толибларига сезиларли таъсир қилмай қолди. Бундай “вариант”да иш тутиш уларнинг талабларига етарли даражада жавоб ҳам бермаяпти. Уларда бефарқлик, ҳафсаласизлик кайфиятини туғдираяпти, мавжуд муаммоларни ҳал этиш бўйича қизиқишни кескин ўйғотмаяпти, мантиқий фикрлашга олиб келмаяпти (жалб қилмаяпти) ва ҳ.к.

Ундан ташқари, ўқув қўлланмада «Молиявий саводхонлик асослари»га бевосита дахлдор бўлган бир қатор муаммолар талабаларга оддий кўринишда билдирилиб, онгли равишда ва сунъий тарзда олдиндан очиқ қолдирилди. Бундан мақсад, тегишли муаммоларни ҳал этиш йўлларини қидириб топишда ўқувчиларнинг фаол иштирок этишини таъминлашдир.

Ва ниҳоят, ҳаётимиз мазмуни комилликка интилишдан иборатлигини ҳаммамиз биламиз. Шу боис, комил инсон бўлишга ҳаммамиз интиламиз. Бунинг учун, энг аввало, маънавий жиҳатдан бой-баркамол бўлишимиз керак. Бу – табиий, албатта. Бироқ, бизнингча, биргина маънавий жиҳатдан бой бўлишнинг ўзи комиллик учун етарли эмас. Бунинг учун яна моддий (молиявий) жиҳатдан ҳам бой-бақувват бўлишимиз керак. Бугунги кунда, ҳеч бўлмаганда, ўз маънавий ва моддий (молиявий) бойлигининг вобасталигини таъминлашга эришган инсоннигина баркамол, комил инсон деб эътироф этса бўлади. Шу нуқтаи-назардан, китобимиз том маънода, баркамолликка, комилликка эришишнинг замонавий моддий (молиявий) жиҳатларига бағишланган дейишимиз мумкин.

“Молиявий саводхонлик асослари”, маълум даражада, экспериментал характерга ҳам эга. У ўзбек тилида айнан шу шакл ва мазмунда илк марта нашр этилмоқда. Уни дастлабки тажриба тарзида нашр этишдан мақсад иқтисод (молия) фанлари ўқитувчилари ва бошқа барча ўқувчиларнинг ушбу китобга нисбатан фикрларини яхшироқ билишдан иборат. Ўйлаймизки, унга нисбатан бефарқ муносабатда бўлмайсиз. Китобимизнинг савиясини янада юқори даражага кўтариш орқали унинг сифатини оширишга хизмат қилувчи барча фойдали фикрларингиз ва маслаҳатларингизни кутиб қоламиз.

**Муаллиф**

# 1-БОБ.
# ПУЛ

## 1.1. ПУЛ ҚАЕРДАН ОЛИНАДИ? УНГА ҚАНДАЙ ҚИЛИБ ЭГА БЎЛИШ МУМКИН?

*Кераксиз ниманидир сотиш учун, дастлаб, ўша нарсага эга бўлиш керак. Одатда, бунинг икки йўли бор: уни ишлаб чиқариш ёки сотиб олиш. Ҳар иккала ҳолда ҳам пул керак бўлади. Бизда эса – пул йўқ! Нима қилиш керак?*

Алқисса, шундай экан, энди буёғини эшитинг. Ҳаммамиз бу ёруғ дунёда ўзимизча яшаяпмиз. Бир пайтнинг ўзида, мавжуд бўлган барча ҳаёт ноз-у-неъматларини, иложи борича, кўпроқ истеъмол қилиш, эҳтиёжларимизни янада тўлароқ қондириш ниятимиз бор. Шунга қараб ҳаракат ҳам қилгандаймиз. Эҳтиёжларимиз эса – чексиз. Бундай вазиятда ҳар бир инсон ўз ҳаётини пулсиз тасаввур қилиши мумкинми?

Доноликни даъво қилиб, бу саволнинг минг бир “жавоб”ини топишга бекордан-бекорга ҳаракат қилманг. Унинг ёлғизгина тўғри ва ҳаққоний бир жавоби бор, холос. У мана бундай жаранглайди: ҳар бир инсон ўз ҳаётини пулсиз тасаввур қилиши мумкин эмас!

Бу – “Ҳаёт!” деб аталмиш “Мактаб!”нинг жавоби. У ўзига хос “Ҳаёт аксиомаси” ҳамдир. У исбот талаб этмайди ва буни ҳеч ким инкор ҳам қилолмайди. Зеро, овқатланиш учун пул керак. Кийим-кечак ёки уст-бош учун ҳам яна пул зарур. Транспортда ҳам пулсиз юролмайсиз.

Дўстингизни музқаймоқ билан сийламоқчисиз. Буни пулсиз уддалай оласизми? Китоб дўконида севимли ёзувчингизнинг янги китобига кўзингиз тушиб қолди. Унинг асарларини доим севиб, “иштаҳа” билан ўқигансиз ва янгиларининг пайдо бўлишини эса доим интиқлиқ ёки интизорлик билан кутгансиз. Айтингчи, бу янги китобларга эга

бўлиш билан боғлиқ бўлган орзуингизни пулсиз амалга ошира оласизми?...

Хуллас, нимага яқинлашманг, уларга эга бўлмоқни пулсиз тасаввур этишнинг иложи йўқ. Шундай экан, қани энди ушбу саволга жавоб беринг-чи: пулни қаердан олиш мумкин? Унга эга бўлишнинг йўли қандай?

Агар бу саволларга жавоб излаб, салгина мушоҳада юритадиган бўлсак, энг аввало, ҳар бир инсон (шахс)нинг ҳайратланарли, эртаклардагидек ёки ақл бовар қилмайдиган даражада бой эканлиги маълум бўлади-қолади. Фақат "фожеа" шундаки, улар пулли "бойвачча" эмасдирлар. Аксинча, уларнинг бой-бадавлатлиги, одатда, туғилганидаги қобилияти, салоҳияти, истеъдоди, соғлиги ва ташқи кўриниши билан белгиланади. У эса вақт ўтган сайин билим, кўникма, тажриба ва ҳ.к.лар билан тўлдирилиши мумкин. Охир-оқибатда, буларнинг барчаси ёш инсон (индивид, шахс, йигит-қиз)нинг **асосий капитал**ини ташкил этади. У, одатда, **инсон капитали** ёки **инсоний капитал**[2] дейилади. Ана шу нарса, яъни инсон капитали ёки инсоний капитал шундай "мўъжиза"дирки, уни пулга айлантириш (алмаштириш, сотиш) мумкин.

Кимдир "Ҳар бир инсон эртаклардагидек бой!",- деган жумлани ҳаддан зиёд оптимистик деб ўйлаши мумкин. Орамизда "Бу хаёлпарастликдан ўзга нарса эмас!",- дегувчилар ҳам топилади. Ҳақиқатдан ҳам, нега у ҳолда бизнинг теварак-атрофимизни фақат ва фақат муваффақиятга эришган ва бойлиги беҳад кўп бўлган инсонлар ўрамаган? Агар ҳаммаси худди шундай оддий бўлса, у ҳолда муаммо нимада?

Шу муносабат билан қуйидагиларга бир эътибор беринг-а?!:

---

[2] Бу ўринда «инсоний капитал» ибораси ўзбек иқтисодий (молиявий) адабиётида илк бора айнан шу шаклда ишлатилмоқда. Назарда тутилаётган нарсанинг ҳаққоний мазмун-моҳиятини ифодалаш учун "инсон капитали" ёки «инсоний капитал» ибораларидан қай бирининг тўғри эканлиги ҳақида хулоса чиқариш учун қуйидагиларга эътибор беришнинг ўзи етарли: "инсон капитали"нинг русча таржимаси "капитал человека"; бу ибора эса рус тилида деярли ишлатилмайди; унинг ўрнига "человеческий капитал" ибораси ишлатилади; таржима назариясига кўра бунинг ўзбекча маъноси эса "инсоний капитал"дир. Муаммони ҳал этишга бундай ёндашиш, бизнингча, "Таржимадан мақсад таржима қилиш эмас, балки аслиятни сақлашдир", - дейилган унинг асосий қоидасига ҳам мос келади.

**Биринчидан,** муаммо, энг аввало, ўз инсоний (шахсий) капиталини қидириб топиш ва уни ривожлантириш учун унга йўналтирилган **кўп йиллик меҳнатнинг талаб этилиши**дадир;

**Иккинчидан,** инсоний капитални қўллаш ва уни пулга айлантириш бу – муаммоларнинг муаммоларидан бири. Уни ечиш ёки ҳал қилишга ҳамма ҳам ҳар доим **муваффақ бўлавермайди**;

**Учинчидан,** ҳатто ўз инсоний (шахсий) капиталини қўллашнинг уддасидан чиққан ва уни ишлатиб бир нарса (пул) топган инсон ҳам, ҳамма вақт ўз пулларини **оқилона сарфлаш**нинг иложини қилолмайди.

Хўш, натижада нима бўлади? Нима ҳам бўларди: натижада пул етишмай қолади. Бошқа ҳеч нарса бўлмайди. Лекин пулнинг етишмай қолганлиги энг асосий **муаммолар муаммоси**дир. Уни эса зудлик билан (чунки “Вақт – бу пул”) ҳал қилиш керак. Бу муаммонинг ечимини топиш зарур. Усиз ҳеч нарсани ҳал қилиб бўлмайди. Зеро, ўзбекчиликда “Пул бўлса – чангалда шўрва”, - деб бежиз айтилмаган. Бу ўринда “Қуруқ қошиқ – оғиз йиртар” деган мақолимизнинг нега айтилганлиги ҳам эсингиздан чиқмасин. Шунингдек, бозор муносабатларининг кундалик ҳаётимизга шиддат билан кириб келиши муносабати билан “Ҳамма нарсани пул ҳал қилади”,- дейилаётганлигининг ҳам бежиз эмаслиги эътиборингиздан четда қолмасин, дўстларим!

Бундай вазиятда навбатдаги мантиқий саволнинг туғилиши, табиий:

## 1.2. НЕГА ҲАР ДОИМ ПУЛ ЕТИШМАЙ ҚОЛАВЕРАДИ?

Кўплаб кишилар доимий равишда шу саволни ўз-ўзларига бергани – берган. Шахснинг даромади даражасига боғлиқ бўлмаган ҳолда бунинг энг кўп учрайдиган жавоби: “Менинг даромадим ниҳоятда кам!”дан иборат. Бундай жавобни ота-онасидан кундалик “чўнтак харажатлари” учун пул оладиган мактаб ўқувчиларидан ҳам, шунингдек, яхшигина юқори иш ҳақи оладиган ва бозорда муваффақиятли фаолият кўрсатиб, ўз ўрнини топган

уддабурон топ-менежердан ҳам эшитишимиз мумкин. Шу муносабат билан, бу ўринда, гапнинг пўст калласини айтиб қўя қолай: хафа бўлманг-гу, бу масалада мактаб ўқувчиси ҳам ва уддабурон топ-менежер ҳам ноҳақ! Уларнинг иккаласи ҳам нотўғри ёки асоссиз жавобни беришмоқда. Бу ўринда ҳамма гап даромадларда эмас, балки аксинча, харажатлардадир. “Нега?”,- дейсизми? Мана исботи:

Инсонлар ўзларини “Хом сут эмган банда!” сифатида “эътроф” этиб, аксарият ҳолларда, ўз пулларининг қаёққа “ғойиб” бўлганини билмай (сезмай) қоладилар. Одатда, бундай ҳолат уларнинг **ўз харажатларини режалаштириш ва назорат қилишни билмаслиги** билан изоҳланади. Ҳақиқатдан ҳам, қаёққа қараманг қуйидаги “манзара”га дуч келамиз: иш ҳақининг берилишига ҳали анча бор, ҳамёнимиз эса аллақачон бўм-бўш. Инсон эса, ўз навбатида, ўзининг барча пулларини нимага ва қаёққа сарфлаганини аниқлай олмасдан ҳайрон-у-лол. У ўз-ўзининг бу саволларига мардона ва холисона жавоб беролмайди. Ожизлик қилади. Ва бахтга қарши ҳар сафар шу нарса содир бўлаверади, бўлаверади...

Пухта ўйлаб режалаштирилмаган ва назорат қилинмаган харажатларнинг амалга оширилиши натижаси (оқибати)да бошқа бир муҳим муаммо вужудга келади. Бу **жамғарилма[3]ларнинг мавжуд эмаслиги** муаммосидир. Ахир ўзингиз ўйлаб кўринг: олган даромадингиз қилмоқчи бўлган харажатларингизни қоплашга етмай турган бир пайтда жамғарилмага қандай эришиш мумкин? Шу боис, йирик сотиб олишлар (автомобиль, уй-жой ва ҳ.к.лар)ни ва кўзда тутилмаган харажатлар (даволаниш, вақтинчалик меҳнат қобилиятини йўқотиш ва ҳ.к.лар)ни қоплаш учун ҳам пуллар етарли бўлмай қолади.

Бу ерда яна бир ўткир муаммо вужудга келади. У **даромадлар қўшимча манбаларининг мавжуд эмаслиги** муаммосидир. Бундай манбалар жамғарилмаларни бизнес,

---

[3] Бу ўринда “жамғарилма” сўзи ҳам ўзбек иқтисодий (молиявий) адабиётида илк бора ишлатилмоқда. Бизнингча, рус тилидаги “накопление” сўзи ўзбек тилида “жамғарма” деб муваффақиятсиз таржима қилинган. Шунингдек, халқаро атама саналган “фонд” сўзининг ҳам Она тилимизда “жамғарма” деб ўгирилиши мақсадга мувофиқ эмас. Олдимизда қўйилган вазифалардан узоқлашиб кетмаслигимиз учун, афсуски, булар тўғрисида бу ўринларда батафсил тўхталишнинг иложи йўқ. Фақат шу ҳолатларни таъкидлаш билан чекланамиз, холос.

қимматли қоғозлар, кўчмас мулк ва бошқа яна шунга ўхшашларга оқилона жойлаштириш (қўйиш, сарфлаш) орқали пайдо бўлиши (вужудга келиши) мумкин. Бундай қуйилма (инвестиция)лар инсон фаровонлигини яхшилаши ва унинг ягона даромад манбаига боғлиқлигини пасайтириши мумкин.

Фурсатдан фойдаланиб, қуйидагиларни чертиб-чертиб айтиб қўяйлик: **юқорида қайд этилган муаммоларнинг барчаси – шахсий молияни бошқаришни билмаслик натижасидир.**

Кўриниб турибдики, олдимизда яна бир мантиқий савол пайдо бўлмоқда. Уни қуйидагича ифодалашдан ўзга чорамиз йўқ:

## 1.3. ШАХСИЙ МОЛИЯ. У НИМА ДЕГАНИ?

Бу саволга жавоб бераётганда, энг аввало, қуйидагиларни қайд этмоқ жоиз:

- шахсий молия – бу пулни бошқаришни ўрганувчи молиянинг бир қисмидир;
- бироқ бу молия пулни бошқаришни давлат ёки компания даражасида эмас, балки алоҳида олинган шахс ёки оила даражасида ўрганади, холос.

“Шахсий молия” предметининг асосий вазифаси инсонга ёрдам беришдан иборат. У қуйидагиларда намоён бўлади:

- **шахснинг нимага эга эканлигига аниқлик киритиш ёки уни аниқлаб олиш.** Бундан мақсад қуйидагича: шундай қилиш керакки, ҳар бир инсон эгалик қилаётган мол-мулк ёки бойлик унга хизмат қилиши, яъни улар даромад келтириши ёки унинг ҳақиқатдан ҳам зарур бўлган эҳтиёжларини қондириши лозим;
- **ўз даромад ва харажатларини режалаштириш ва назорат қилишга ўргатиш.** Фақат ўзининг жорий харажатларини қоплашнигина эмас, балки секин-асталик билан келгусида жамғарилмалар яратишга ҳаракат қилишни ўргатиш бунинг асосий мақсадидир;
- **шахсий молиявий фаровонликни ҳимоялаш, сақлаб қолиш ва янада яхшилаш (кўтариш, мустаҳкамлаш, кўпайтириш)да қандай молиявий инструментлар**

**(депозит ёки омонатлар, тўлов карталари, кредитлар ва ҳ.к.) ёрдам бериши мумкинлигини билиб олиш.** Бу ерда молиявий таклифларни, уларнинг афзалликлари ва камчиликларини ҳисобга олган ҳолда, танқидий баҳолаш ва онгли танловни амалга оширишни ўргатиш асосий мақсад сифатида қаралади.

Шундай қилиб, юқорида қайд этилганлардан кўриниб турибдики, улар ҳар бир инсоннинг кундалик ҳаётидан олинган вазифаларнинг тўлиқ рўйхати бўлмаса-да, барибир, “Шахсий молия”ни ўрганиш уларга аниқлик киритиши, шубҳасиздир.

## 1.4. “ШАХСИЙ МОЛИЯ”НИ ҚАНДАЙ ЎРГАНИШ КЕРАК?

“Шахсий молия”ни ўрганишда турли-туман ёндашувлар мавжуд.

Баъзи экспертларнинг фикрича, маълум бир кетма-кетликда турли молиявий инструментларни – оддийлари (масалан, депозит ёки омонатлар)дан тортиб, то мураккабларигача (масалан, қимматли қоғозлар) – ўрганавериш керак. Бу билимларга эга бўлган ҳолда инсон у ёки бу вазиятларда тўғри қарор қабул қилиши мумкин.

Бошқа мутахассислар эса “Шахсий молия”ни ҳаётда нисбатан кўп учрайдиган типик, масалан, қандай қилиб хонадон (уй-жой) сотиб олиш мумкин, автомобильни қандай сотиб олса бўлади, пенсияга қандай қилиб жамғариб бориш керак... каби вазиятлардан келиб чиқиб ўрганиш керак, деб ҳисоблайдилар. Муаммони ҳал этишга бундай ёндашиб инсон фақатгина алоҳида олинган молиявий инструмент хусусида билимга эга бўлиб қолмасдан, балки у ёки бу муаммони ечишда молиявий қарорларнинг тайёр вариантини ҳам қўлга киритади.

Фикримизча, ”Шахсий молия”ни ўрганишдаги юқоридаги ҳар икки ёндашувлар ҳам ўз-ўзича яхши. Бироқ, бизнингча, молиявий инструментларни билиш ва ҳаётий турли муаммолар борасидаги типик қарорларни тушуниш шахсий

молия тўғрисида яхлит тасаввур ҳосил қилишдаги алоҳида-алоҳида олинган “ғишт”лардан бошқа ҳеч нарса эмас. Ҳолбуки, ҳар қандай сифатли “қурилма” ўзининг мустаҳкам асоси (фундаменти)га эга бўлмоғи лозим. Шу сабабли, бизнинг назаримизда, молиявий қарор қабул қилиш борасидаги кўникмалар ва шахсий молиявий режани тузиш қобилияти шахсий молияни ўрганишнинг мустаҳкам асоси (фундаменти) бўлиши керак.

Шунинг учун ҳам шахсий молия билан танишни биз “Шахсий молиявий режалаштириш”ни ўрганишдан бошлаймиз. Унда, дастлаб:

а) молиявий қарор қабул қилиш принциплари;

б) уй бухгалтерияси қоидалари;

в) шахсий молиявий ҳисоб асослари кўриб чиқилади.

Фақат ана шундай тарзда молиявий фундамент (асос)ни қурганимиздан сўнггина биз молиявий инструментларни ўрганишга киришамиз.

Ҳар бир инсон – ўзига хос, шундайми? Ниманинг яхши ёки аксинча, ниманинг ёмонлиги хусусида ҳар бир шахснинг ўз тасаввури бор. Шу сабабли, назаримизда, муаммо шахсий молияга тегишли бўлганда у ёки бу ҳаётий вазиятда ягона тўғри қарор йўқ ва бўлиши ҳам мумкин эмас. Бунинг устига, вазиятлар ҳам бир-бирига айнан ўхшамайди. Уларнинг ҳар бирида ўзига хос бўлган “белги”, “сир”, “жиҳат”, “хусусият” ва ҳ.к.лар бор. Шунинг учун ҳам китобимизда “Бу ерда мана бундай депозит (омонат)дан фойдаланинг!”, “Мана бу вазиятда эса мана бундай кредитнинг олиниши оқилонадир!”, - деган жавобларни учратмайсиз. Биз ҳар бир молиявий инструментнинг афзалликлари ва нуқсон (камчилик)ларини, улардан фойдаланган ҳолда инсонлар йўл қўйган типик хатоликларни баён қилиш билан чекланамиз, холос. Шунингдек, у ёки бу молиявий инструментлардан фойдаланган ҳолда қандай қилиб пул ишлаб топиш ёки иқтисод қилиш мумкинлигини ҳам кўрсатамиз.

Ишонамизки, шахсий молияни ўрганиш пулларингизни саводли ва моҳирона бошқариш учун асос яратади, турли молиявий таклифларни танқидий баҳолашга ва пухта ўйлаб қарорлар қабул қилишга Сизга ёрдам беради.

# 2-БОБ.

# ШАХСИЙ МОЛИЯВИЙ РЕЖАЛАШТИРИШ.

**Бу боб материалларидан баҳраманд бўлиб, қуйидагиларни билиб олишингиз мумкин:**

- Инсоний капитал. Нима у?
- Ўз инсоний капиталингизни қандай қилиб қўллашингиз мумкин?
- Қандай қарорлар бўлади?
- Қарорни қандай қабул қилиш керак?
- Мақсадни қандай аниқлаш лозим?
- Муқобил вариантларни қандай танлаш зарур?
- Қандай қилиб энг яхши вариантни танлаш мумкин?
- Пул билан боғлиқ бўлган қарорни қандай қабул қилиш керак?
- Сизнинг актив ва пассивларингиз қандай?
- Ўз актив ва пассивларингиздан қандай қилиб энг яхши фойдаланиш мумкин?
- Актив ва пассивларингиз ҳисобини қандай юргизиш лозим?
- Сизнинг даромад ва харажатларингиз қандай?
- Даромадларнинг асосий манбалари нималардан иборат?
- Оилада қандай харажатлар бўлиши мумкин?
- Харажатларни қандай қилиб оптималлаштирса бўлади?
- Бюджетни қандай тузиш керак?
- Ўз молиявий мақсадларини қандай аниқлаш мумкин?
- Ўз молиявий мақсадларига эришишнинг муқобил усулларини қандай танлаш (танламоқ) лозим?
- Ўз молиявий мақсадларига эришишнинг стратегиясини қандай танлаш зарур?
- Шахсий молиявий режа тузилганидан сўнг нима қилиш керак?

## 2.1. ИНСОНИЙ КАПИТАЛ

Ўз даврида “Робинзон Крузо” романининг муаллифи Даниэль Дефо “Мен дунёда энг бой бўлган одам тўғрисида китоб ёздим”, - деган эди. Эсингиздаги, агар бу асарни ўқиган (ёки шу асар асосида суратга олинган кинофильмни кўрган) бўлсангиз, унинг қаҳрамони, амалда ҳеч нарсага эга бўлмасдан, ҳеч ким яшамайдиган оролда яшаб, тирик қолган эди. Бунга ёрдам берган унинг сифатлари рўйхатини тузадиган бўлсак, яна бир китобнинг вужудга келиши, шубҳасиз. Ахир, Робинзон бошқа инсонлардан фарқ қиладиган ҳеч бир нарса (сифат) билан ажралиб турмаганди. Экстремаль (энг мураккаб) шароитларда у ўзида бор бўлган оддийгина билим ва қобилиятларнинг барчасидан фойдаланишнинг уддасидан чиқолди, холос. Фақат шуниси ажабларлики, курраи-заминда яшаётган инсонларнинг барчаси шунга ўхшаш билим ва қобилиятга эгадир. Улардан эса ҳар биримиз тўғри фойдаланишнинг уддасидан чиқмоғимиз керак, яъни ҳар ким ўзига тегишли бўлган инсоний капиталдан оқилона ва максимал (энг юқори) даражада фойдаланмоғи лозим.

**Инвестициялаштириш йўли билан даромад олиш учун фойдаланиладиган мол-мулк, бойлик ёки маблағ капитал (capital) дейилади.**

### Инсоний капитал. Нима у?

**Ҳар бир шахс ва мамлакат барча аҳолисининг интеллекти, саломатлиги, табиий истеъдоди ва қўлга киритган қобилиятларининг мажмуи инсоний капитал дейилади.** Муваффақиятга эришиш учун фойдаланилиши мумкин бўлган мусиқавий эшитиш қобилияти, чиройли товуш, кучли билим, баланд бўйи-баст, табиатан мослашувчанлик, ўткир кўз, чиройли қош (киприк, соч, лаб, хол ва б.) ривожланган мускуллар ва кўплаб бошқа индивидуал (алоҳида) сифатларнинг барчаси инсоний капитал

ҳисобланади. Ёш инсон учун ҳам ва етук инсон учун ҳам бу энг асосий бойликдир.

“Инсоний капитал” (human capital) тушунчаси илмий адабиётда биринчи марта XIX асрнинг иккинчи ярмида пайдо бўлган. Айнан инсоний капитал инновацияларни вужудга келтириб, иқтисодий ўсишнинг асосий ҳаракатлантирувчиси (двигатели) ҳисобланади. Бу назарияни америкалик олимлар Теодор Шульц, Гари Беккер ва Саймон Кузнецлар турли йилларда ишлаб чиққан (яратган) бўлиб, уларнинг ҳар бири, ўз вақтида, Нобель мукофотига лойиқ деб топилган. Бу назариянинг тарафдорлари ривожланган мамлакатлар миллий бойлигининг асосий қисмини айнан инсоний капитал ташкил этади, деб ҳисоблайдилар.

Агар тўғри ва мақсадга мувофиқ фойдаланилса, ҳатто инсон характерининг биргина белгиси ҳам яхшигина самара келтирувчи бошланғич капитал бўлиши мумкин. Масалан, киришувчанлик (ўзаро тил топиб кетишувчанлик). Ҳозирги пайтда раҳбарлик ва яхши ҳақ тўланадиган лавозимни кўплаб истовчиларга тақдим қилинадиган талаблардан бири, шак-шубҳасиз, юқори даражадаги киришувчанлик қобилиятининг мавжудлигидир. Бундан бошқача бўлиши ҳам мумкин эмас. Зеро, самарали ва хушмуомала қобилиятга эга бўлмасдан туриб, кишиларни бирлаштириш (жипслаштириш), яхши таркиб топмаган “команда”сиз эса ҳар қандай ишда ҳам ижобий натижа ёки муваффақиятга эришишнинг иложи йўқ.

Ана шундай қобилиятга эга бўлинмаса, унда нима бўлади? Маълум даражада, “ичимдагини топ” дегувчилар, “ёпиқ” тарзда юрадиганлар, яккаликка интилувчилар ва шу кабилар киришувчанликка мутлақо қарама-қарши бўлган инсоний сифатлардир. Лекин уларнинг қиймати (баҳоси) киришувчанликнинг қиймати (баҳоси)дан асло кам эмас. Бундай инсоний хислатлар, масалан, фан ва фалсафа билан шуғулланувчиларга ёки ёзувчи бўлишни истовчиларга қўл келиши мумкин.

**Асло унутманг! Инсоний натуранинг ҳар қандай характерли белгиси иқтисодий (жумладан, молиявий) мазмун (қиймат)га эгадир.**

“Инсоний капитал” тушунчасининг таркибига ҳатто ёш, қизиққонлилик ёки серғайратлилик каби категориялар ҳам киради. Инсоннинг ёшлигида вақт у томонда бўлади ва у айтаверади: ривожлангин; синаб кўргин; қидир; тажриба ўтказиб кўравер! Агар шахс энергияли (ҳаракатчан) бўлса, у: бир жойда ўтиришни ёқтирмайди; ғаройиботларнинг содир бўлишига тайёрланаверади; темперамент доим уни ундаб туради: эришгин; қийинчиликлар олдида тўхтамагин; доим олға интил!

**Ўз инсоний капиталидан қандай фойдаланиш мумкин? Уни қандай қилиб қўлласа бўлади?**

Дунёнинг энг машҳур инвесторларидан бири Уоррен Баффетт кунлардан бир куни: “Энг яхши инвестициялар – бу ўз-ўзига қилинган инвестициялардир”, - деган экан. Унинг “давлат”и 2015 йилнинг июль ойида 65,0 млрд. АҚШ долларига баҳоланган. У биринчи марта биржада “ўйнаган”ида эндигина 11 ёшда бўлган.

Шундай қилиб, инвестициялар, ёки бошқа сўзлар билан айтганда, ўз-ўзига сарфлаш (жойлаштириш, қўйиш)ни тўғри амалга ошириш учун, аллақачонлардан буён аксиома сифатида эътироф этилган, қуйидаги принципларга қатъий риоя этмоқ лозим:

1. **Капитални кўпайтириб бормоқ лозим.** Агар Сизга туғилганингиздан, масалан, ажойиб ширали овоз берилган бўлса, ўзингизни омадли деб ҳисоблайверинг. Албатта, “вундеркинд”лар бундан мустасно. Одатда, одамларнинг асосий қисми ўртача қобилиятга эга бўлади. Бироқ, жуда кўп ҳолларда, оддий инсонлар ўзларининг қобилиятларини шундай ривожлантирадиларки, улар ҳар қандай “даҳо” билан рақобатлашишлари мумкин. Агар биз вақтимиз, энергиямиз, ақлий қобилиятимиз ва ҳ.к.ларимизни ўз маълумотимиз учун инвестициялайдиган бўлсак, у ҳолда, шубҳасизки, бизнинг инсоний капиталимиз ошади (кўпаяди). Агар биз инсоний капиталимизга ниманидир жойлаштирмайдиган бўлсак, аксинча, у пасаяди (камаяди). Масалан, биз бадантарбия

билан муттасил шуғулланмасак, ўз соғлиғимизга жиддий зиён етказишимиз мумкин. Соғлик эса, юқорида таъкидланганидек, инсоний капиталнинг энг муҳим таркибий қисмларидан биридир.

**2. Капитални конвертация қилиш (алмаштириш) мумкин.** Олинган билим ва кўникмаларни бошқа инсон ёки компанияларга сотиш (реализация қилиш), бунинг эвазига эса пулга эга бўлишнинг иложи бор. Бунинг натижасида инсоний капитал (билим, кўникма ва ҳ.к.)нинг молиявий капитал (пул)га конвертацияланиши ёки алмашинуви содир бўлади. Бу ўринда капитал конвертацияланишувининг бошқа вариантлари ҳам бўлиши мумкин. Масалан, тор ёки рубобда чертиш қобилиятининг жозибадорлиги (инсоний капитал) янги дўстлар орттиришга ва мулоқот доирасининг кенгайишига (социал[4] капитал) олиб келади. Бу эса, ўз навбатида, инсон мусиқавий қобилиятини янги даражада қўлланишига имконият яратади.

**3. Капитални асраш керак.** Ҳар қандай капиталнинг ниҳояси бўлади. Халқимизда "Ётиб еганга – тоғ ҳам чидамас",- деб бекорга айтилмаган. Бу инсоний капитал (вақт, соғлик, билим, қобилият, салоҳият ва ҳ.к.), молиявий капитал (пул маблағлари, қимматли қоғозлар ва ҳ.к.), жисмоний капитал (хонадон, ҳовли, компьютер, автомашина, телефон ва ҳ.к.) ва социал капитал (дўстлар, танишлар, суҳбатдошлар ва ҳ.к.)га ҳам бир хилда тегишлидир. Бир кун келиб ўз капиталининг тугаб қолиши (тугалланувчанлиги)ни тўғри идрок этиш мақсад ва ундан фойдаланишнинг усулларини янада аниқроқ тарзда танлашни тақозо этади. Шу маънода, ҳар қандай инвестициялар, албатта, ўзини оқлаши даркор.

---

[4] Халқаро атама ҳисобланган "социал" сўзининг Она тилимизда "ижтимоий" тарзда фойдаланиб келинаётганига анча бўлди. Бунга кўпчилик кўникиб ҳам қолди, шекилли. Лекин, бизнингча, бу етарли даражада асосланмаган. Зеро, "Ўзбек тилининг изоҳли луғати"да "социал" сўзи Она тилимизда ишлатилиши мумкин бўлган халқаро атама сифатида ўрин олган. Унинг маъноси эса "ижтимоий" сўзининг маъноси билан бир хил эмас. Унинг қўлланилиш доираси ва маъно-мазмуни ҳеч бўлмаганда, "ижтимоий"никидан, бироз бўлса-да, торроқ. Бунинг устига, "ижтимоий" сўзининг русча тенг кучли, эквивалент варианти "общественный"дир.

## 2.2. ҚАРОР(ЛАР) ҚАБУЛ ҚИЛИШ

***Қаердадир муваффақиятли бизнесни кўрдингизми, билинг: кимдир ўз вақтида дадил ва  тўғри қарор қабул қилган.***

Социологларнинг ҳисоб-китобларига кўра замонавий одам ҳар куни 10 000 га яқин қарор қабул қилади. Улар инсон ҳаётининг ҳамма жабҳаларига тегишли. Ана шу миқдорда қабул қилинган қарорларнинг ярмидан уларнинг ҳафсалалари пир бўлади. Афсусланадилар. Сўнг эса ўша қабул қилинган қарорни ўзгартириш ҳақида қарор қабул қиладилар. Ўз навбатида, бу ҳам қарордир. Шундай қилиб, узун занжир пайдо бўладики, унинг ҳар бир ҳалқаси – танловдир. Соябон олиш керакми ёки йўқ? Чойми ёки кофе? Лифтдами ёки яёв? “Яшил чироқ”ни кутишми ёки йўлдан чопиб ўтиш? Саломлашиш керакми ёки ўзни кўрмаганга олиш мақсадга мувофиқми? Автобусда кетиш керакми ёки такси ёллаш лозимми? Ва ҳ.к. Бу қарорларни оддий қарорлар деб атайлик. Уларга, одатда, умримизнинг навбатдаги дақиқалари боғлиқ. Шундай бўлса-да, мураккаброқ бўлган қарорлар ҳам бор. Улар мушоҳада юритиш, фикрлаш, ўйлаш, калла ишлатиш, билим қўллаш ва ҳ.к.ларни талаб қилади. Уларнинг оқибатлари эса, кофе ёки чойни танлаш натижаларига нисбатан ўта муҳимроқ аҳамият касб этади.

Инсон ўзи учун энг керакли ва энг асосий бўлган қарорларни 15 ёшдан 35 ёшгача бўлган оралиқда қабул қилиши умумэътироф этилган. Муҳимлиги шундаки, бу қарорларнинг барчаси у ёки бу даражада, барибир, пул билан боғлиқ. Бунинг устига, пулнинг ўзи ҳам, ва янада аниқроғи, бизнинг молиявий капиталимиз ҳам пухта ўйлаб қарор қабул қилишнинг доимий объектидир. Кимгадир бундай фикр юритиш керагидан ортиқчадек туюлади: пул бўлса бас. Уни қандай қилиб сарфлашни эса – бир иложини қилиб, амаллаш мумкин.

Шу муносабат билан айтиб қўяйлик: бундай “доққи-юнус”дан қолиб кетган мантиқ билан ҳаётда ҳеч бир инсон муваффақиятга эришмаган. Буни XX аср менежментининг энг

таъсирчан назариётчиларидан бири бўлган Питер Друкер, аллақачон, исботлаб берган. Қўйилган мақсадга эришиш учун самарали қарорлар қабул қилишни менежерларга ўргатгани боис у дунёдаги 19 та турли университетларнинг доктори даражасига эга бўлган. Гўё бу фақат бизнесни ташкил этиш ва корпорацияларни бошқаришга алоқадор бўлиб, кундалик ҳаётимизга эса – асло алоқаси йўқдек. Бироқ, бизнинг бугунги ҳаётимиз молия билан шундай кучли боғланганки, шахсий молияни бошқариш бўйича самарали қарор қабул қилиш қобилияти ҳар бир инсон (шахс) учун объектив заруриятга айланмоқда.

### Қарорлар. Уларнинг қандай тур (кўриниш)лари бўлиши мумкин?

Биз қабул қиладиган барча қарорларни қуйидаги уч гуруҳга бўлиш мумкин:

- Лаҳза (сония, дақиқа ёки зудлик)да қабул қилинадиган қарорлар;
- Онгсиз равишда (ўйламасдан) қабул қилинадиган қарорлар;
- Онгли равишда (ўйлаб) қабул қилинадиган қарорлар.

Стратегик менежмент мактаби асосчиларидан бири бўлган профессор Генри Минцберг уларни мана бундай атаган эди:

- “олдин бажараман”;
- “олдин кўраман”;
- “олдин ўйлайман”.

1. **Олдин бажараман.** Лаҳза (сония, дақиқа...)да қабул қилинадиган қарорлар. Бундай қарорларни иккиланмасдан, ўйламасдан, бирданига қабул қилмоқ лозим. Япон самурайларини шундай ўқитишган. Ҳозирги “махсус мўлжалланган бўлим хизматчилари” (“спецназ”чилар)ни ҳам шундай ўқитишмоқда. Чунки улар тушган вазиятда ўйлашга вақт бўлмайди. Бироқ уларнинг қарорлари – стихияли эмас.

Лаҳзада қарор қабул қилишнинг энг яхши усули – бу уни олдинроқ қабул қилишдир. Инсон экстремаль (энг мураккаб, энг оғир...) вазиятга тушиб қолганда у ўзини қандай тутиши кераклигини билади ва сонияда қарор қабул қилади.

**2. Олдин кўраман.** Бу интуиция, ҳис этиш ва ҳатто сезиш орқали онгсиз қарор қабул қилишдир. Буни, қачонлардир худди И.Д.Менделеевга ўхшаб, уйқуда ҳам қабул қилиш мумкин. Ҳар қандай ҳолатда ҳам бундай қарорлар тажрибага суяниб ёки олдин узоқ ўйлаганлик асосида қабул қилинади. Айрим ҳолларда бу инжиқликка ўхшайди. Бошқа ҳолларда эса у олдиндан кўрабилишликдан дарак беради. Унинг нима эканлигини фақат ва фақат қабул қилинган қарорнинг натижаларидан келиб чиқиб, текшириб кўриш (аниқлаш, баҳолаш) мумкин.

**3. Олдин ўйлайман.** Онгли қарор доимо маълумотларни йиғиш ва уларни мантиқан таҳлил қилишнинг натижасидир. У бутунлай бошқача вақт ва кучнинг сарфланишини тақозо этади. Бироқ, фақат ана шундай қароргина у ёки бу даражада башорат қилиниши мумкин бўлган натижаларни бериши мумкин.

Юқоридагиларнинг барчаси молияга нисбатан қараладиган бўлса, у ҳолда айтиш мумкинки, уларнинг уччаласи ҳам яшашга ҳақлидир. Брокер лаҳзадаёқ бозорнинг тебранишига жавоб бермоғи, бошқа биров қилиб улгурмасдан, “сотиб оламан” тугмачасини босишга улгурмоғи лозим. Компания эгаси янги тармоққа қуйилмалар тўғрисидаги қарорни, аналитиклар фикридан фарқли ўлароқ қарор қабул қилиши ва бунинг натижасида жуда катта даромад олиши ёки... касодга учраши мумкин. Шундай бўлишига қарамасдан, барибир, молиявий қарорлар қабул қилишнинг энг ишончли усули вазият ва ўз имкониятларини таҳлил қилиш, яъни онгли қарор қабул қилишдир. Фақат у доимо тебраниб турадиган “хохлайман” ва “қила оламан” ўртасидаги доимий баланс (мувозанат)ни топиб бера олади.

## Қарорни қандай қабул қилмоқ лозим?

Лаҳзалик ва онгсиз равишда қабул қилинадиган қарорларга, асосан, психология тўғрисидаги китобларда умумий тавсиф берилган. Онгли равишда қабул қилинадиган қарорлар эса, нафақат психологлар, балки иқтисодчилар учун ҳам қизиқарлидир. Зеро, улар ўзида ўзаро муносабатларнинг пул соҳасидаги умумий инсоний сифатларини ҳам акс эттиради.

Мутахассислар, одатда, қарор қабул қилишнинг қуйидаги уч асосий босқичини ажратиб кўрсатишади:

- мақсадни аниқлаш;
- муқобил вариантларни қидириб топиш;
- энг яхши вариантни танлаш.

## Мақсад қандай аниқланади?

Молиявий мақсад аниқ, реал (ҳаққоний) ва бажарилиши муддати олдиндан аниқ белгиланган бўлмоғи лозим. Масалан, 6 ойдан сўнг баҳоси 5,0 млн. сўм[5] бўлган базавий моделли смартфонга эга бўлишни хохлайман. Бунда мақсад тўғри қўйилмоқда. У – аниқ: смартфонга эга бўлишни хохлайман. У – ҳаққоний: менга смартфоннинг айнан базавий модели керак (зўр, ажойиб ва янада қимматроқ бўлган смартфонлар жуда кўп; лекин мен уларни ўзимга эп кўролмайман). Унинг бажарилиш муддати маълум – 6 ой.

Юқоридаги мақсадни бошқачароқ қилиб, қуйидаги тарзда ҳам ифодалаш мумкин: қачон пулим бўлса, мен барчанинг ҳаваси келадиган машҳур маркадаги энг охирги моделли смартфонни сотиб оламан. Бу мақсадни нотўғри қўйишдир. Зеро, у – муддатига эга эмас; ноаниқ; уни ҳаққоний деб ҳам бўлмайди.

---

[5] Китобимизнинг бу ва кейинги ўринларида келтирилаётган ва сўмда ифодаланган рақамларнинг барчаси шартли характерга эга. Улардан фойдаланилаётганда ҳаққоний (реал) ҳаётдаги ҳолат ёки вазият (даража, баҳо, қиймат) тўлиқ ҳисобга олинмаган. Зеро, бу ўринларда уларнинг ҳисобга олиниши, ҳозирги замонамизда иқтисодий (молиявий) кўрсаткичлар турли йўналишларда шиддат билан ўзгариб бораётган бир пайтда, ўзининг маъносига эга эмас. Бунинг устига, шундай қилиниши муаммонинг моҳиятини тўғри идрок этишга ҳам халақит беради. Шунинг учун ҳам бу ўринларда ўқувчиларимизда “Бу нарсанинг ҳозирги баҳоси мана бундай-ку!?”, - деган ўринсиз ёки кераксиз савол туғилмаслиги керак.

Мақсаднинг аниқлиги ва ҳаққонийлигини ҳар сафар қайтадан аниқлашга тўғри келади. Улар жуда индивидуал (алоҳида-алоҳида)дир. Мақсадга эришиш муддатини эса, шартли равишда бўлса ҳам, уч гуруҳга бўлиш мумкин.

**Қисқа муддатли мақсадлар**. Энг оддий мақсадлар шу гуруҳга киради. Уларнинг муддати – бир йилгача. Одатда, улар жорий тўловлар ва унча қиммат бўлмаган мавсумий харидлардан иборат бўлади. Бу ораликдаги даврда ўз даромадларини башорат ва қилиниши лозим бўлган харажатларини ҳисоб-китоб қилиш унчалик катта меҳнат ва ақл талаб этмайди. Албатта, бунда ҳам нимадир ўзгариши мумкин. Лекин у унчалик сезиларли ёки таъсирчан даражада бўлмайди. Ҳақиқатдан ҳам бир йил ичида Сизнинг даромадингиз бир неча мартага ўсиши мумкин эмас. Бунинг устига, бир йиллик истиқболга эга бўлган харажатларни эса, Сиз ҳамма вақт ўз назоратингиз остига олишга қодирсиз, албатта.

Мақсадга эришишнинг муддати қанча узоқ бўлса, ноаниқлилик шунча юқори даражада бўлади. Шунинг учун ҳам бир йилдан уч йилгача бўлган муддатларни ўз ичига қамраб олувчи **ўрта муддатли мақсадлар**га эришиш анча мураккабдир. Бундай муддат оралиғида Сиз янги ихтисослик олишингиз, ишингизни ўзгартиришингиз, бошқа шаҳарга кетиб қолишингиз, оилалик бўлишингиз, саломатлилигингизни йўқотишингиз, меҳнатга лаёқатсиз бўлиб қолишингиз ва ҳ.к.лар бўлиши мумкин. Жамғарилмаларингиз эса муваффақиятли инвестициялаштиришингиз эвазига бир неча баробарга ортиши ёки... юқори инфляция натижасида шунчага қадрсизланиши мумкин.

**Узоқ муддатли мақсадлар** – энг мураккаб. Уларнинг муддати беш йил ва ундан ортиқдир. Улар, одатда, йирик сотиб олинмалардан иборат бўлиб, жиддий стратегик режалаштиришни талаб қилади. Бу давр оралиғида Сизнинг ҳаётингизда ҳамма нарса бутунлай ўзгариб кетиши мумкин. Агар Сиз ўз олдингизда узоқ муддатли мақсадни қўймас

экансиз, ҳеч қачон ҳеч нимага эриша олмаслик сари риск[6]ка эга бўласиз.

### Муқобил вариантларни қандай қилиб топиш (танлаш) керак?

Баъзи ҳолларда танлаш – унча мураккаб иш эмас. Масалан, агар иккита ичимлик – чой ва кофе – бўлса, улардан бирини танлаш муаммони вужудга келтирмайди. Агар Сизга чой ва кофе ҳар бирининг ўнтадан иборат бўлган навларини таклиф қилишса-чи? У ҳолда, ҳеч бўлмаганда, “Таомнома”ни ўқимасдан иложингиз йўқ. Ундаги ассортимент тўғрисидаги маълумотлар Сизга энг мазали ичимликни танлашга имкон беради. Ҳар қандай молиявий қарорни қабул қилишда ҳам ёндашув худди шундай бўлмоғи лозим. Қимматли сотиб олинмаларни амалга ошириш учун, энг аввало, жуда кўп бўлган турли манбалардан улар тўғрисидаги фойдали маълумотларни тўплаш зарур. Бу Интернет, газета ва журналлар, ўртоқларнинг фикри ва бошқалар бўлиши мумкин.

Маълумотлар “океан”ида “чўкиб” кетмаслик учун уларни таркибий тузилма (гуруҳ)ларга ажратиш керак. Масалан, агар мақсадингиз смартфон бўлса, у ҳолда қуйидагиларни амалга ошириш лозим:

1. Турли смартфонларни таққослаш учун уларнинг **тавсифини аниқлаш** керак: функционаллиги; мустаҳкамлиги; ишончлилиги; аккумуляторининг қуввати; қулайлиги; ташқи кўриниши ва ҳ.к.

2. Сизнинг смартфонингиз қониқтириши мумкин бўлган **чекловларни белгилаш** лозим: диагонали 4 дюмдан кам бўлмаган сенсор экранли; сўнгги авлод стандарт алоқаларни қўллаб-қувватлаб туриши ва б.

3. Чекловларга мос келадиган смартфонлар **тавсифини баҳолаш**, бюджетга мувофиқ бўлмаган, кичик экранли ва

---

[6] Дунёнинг барча тилларида деярли бир хил тарз, шакл ва маънода қўлланилиб келинаётган “риск” атамаси ўзбек тилида қуйидаги бир неча кўринишларга эга: “таваккалчилик”, “қалтислик”, “ғов”, “хавф”, “хатар”, “хавф-хатар” ва б. Бизнингча, уларнинг бирортаси ҳам “риск”нинг ҳақиқий маъносини англатолмайди. Шунинг учун Она тилимизда бу халқаро атамадан фойдаланиш “Ўзбек тили”нинг софлиги масаласига асло хавф сололмайди. Ва аксинча, Она тилимизга яна бир халқаро атама кириб келиб, уни бойитган бўлур эди, бизнингча.

сўнгги авлод стандарт алоқаларни қўллаб-қувватламайдиганларини эса – рад этиш.

Шундай қилиб, охирида, Сизнинг ихтиёрингизга бир неча муқобиллар қолиб, уларнинг ҳар бири учун – энг муҳим тавсифлар тўғрисида маълумотлар ҳам мавжуд бўлади. Уларни махсус жадвалга ҳам киритиш мумкинки, бу нарса смартфон, ноутбук ва бошқа истеъмол товарларини қиёсий обзор қилиш (ўрганилиши)да фойдаланилиши мумкин.

**Энг яхши вариантни қандай танлаш лозим?**

Тўғриси, бу босқичда “азиз бош”ни “тошга уриш”га ёки “ёриш”га тўғри келади. Чунки Сизга тўғри келмайдиган барча вариантлардан воз кечилган. Фақат Сизни қониқтириши мумкин бўлган смартфонлар қолдирилган, холос. Энди Сизнинг вазифангиз қолган вариантлардан шундайини танлашингиз керакки, у Сизнинг хохиш-истагингизни ҳисобга олган ҳолда энг яхши натижани берадиган бўлсин.

Агар баҳолаш вариантларидаги характеристика (тавсиф)лар қанча кўп бўлса, бу масала шунча мураккаблигича қолаверади. Масалан, смартфонлардан бири – энг нуфузли, иккинчиси – энг қулай интерфесга ва учинчиси эса – энг зўр фотокамерага эга бўлиши мумкин. Бу ҳолда ўзингизга энг мос бўлган смартфонни қандай қилиб танлаш керак?

Бу вазиятда, дастлаб, муҳимлигига қараб воз кечиш тартибида характеристика (тавсиф)лардан келиб чиққан ҳолда, ўз устуворликларингизни аниқлаб олишингиз керак. Масалан, кимгадир смартфонни танлашда унинг функционаллиги, бошқа бировга – смартфоннинг ташқи кўриниши, учинчи бир кишига эса – унинг ишончлилиги ва ҳ.к. биринчи ўринда бўлиши мумкин.

Сўнг ўз устуворликларингизни ҳисобга олган ҳолда барча характеристика (тавсиф)лар йиғиндиси асосида вариантларни таққослашингиз мумкин. Бунда ўзингиз энг муҳим ҳисоблайдиган характеристика (тавсиф)лар қарор қабул қилишда ҳал қилувчи аҳамиятга эга бўлади. “Ғолиб”смартфонни Сиз бирданига аниқлашингиз ҳам

мумкин. Агар бунда қийинчиликларга дуч келадиган бўлсангиз, у ҳол “кераксизроғидан воз кечиш” методини қўллаб, ўзингизга тўғри келмайдиганларини кетма-кет рўйхатдан чиқараверасиз. Ва ниҳоят, охирида барча ўлчамлари бўйича бир хилда яхши бўлган иккита смартфон қоладиган бўлса, у ҳолда онгсиз қарор қабул қилиш механизмини ишга тушириш керак. Ахир, доим нимадир – кўпроқ, ва аксинча, нимадир – камроқ ёқади ёки маъқул келади-да!

### Пул билан боғлиқ бўлган қарорларни қандай қабул қилиш зарур?

Қарор қабул қилишда уч босқичдан иборат бўлган ва биз юқорида қисқача баён қилган ёндашув фақат биз сотиб олишимиз мумкин бўлган предметларга нисбатан эмас, балки сотиб олиш учун зарур бўлган пулга ҳам тегишлидир. Шу маънода биз учун пул планшет ёки автомобиль каби бир хил мақсаддир. У ҳам аниқ (менга қанча пул керак?), ҳаққоний (менинг пулни жамғариш тўғрисидаги хохишим билан уни ишлаб топишим борасидаги имкониятларим қандай бир-бирига мувофиқ келади?) ва муддатли (сотиб олишни мен қачонга режалаштираяпман?) бўлмоғи лозим.

Вариантларни танлар эканмиз, ўзим учун мўлжаллаган миқдордаги пулни мен қандай қилиб олишим (эга бўлишим) мумкинлиги тўғрисида бир қарорга келишим керак. Масалан:

- мен ҳар ҳафтада 50 минг сўмни жамғариб боришим мумкин. У ҳолда сотиб олишни бир неча ойга ортга суришимга тўғри келади;
- мен ўртоқларимдан қарз ва ҳатто фоизсиз қарз сўрасам бўлади. Бу вариантда агар қарзни ўз вақтида қайтаролмасам, ўртоқларим билан низо келиб чиқиши мумкинлигига тайёр туришим керак;
- мен ўртоқларим билан бирлашишим ва ўша нарсани улар билан биргаликда сотиб олишим мумкин. У ҳолда сотиб олган нарсам фақат менга эмас, балки ўртоқларимга ҳам тегишли эканлигига кўникишим лозим.

Бу турли вариантларнинг ижобий ва салбий томонларини баҳолаб, биз шундай услуб (ёки уларнинг қандайдир комбинацияси)ни танлашимиз керакки, у бизни, албатта, истаган (кўзлаган) мақсадимизга олиб келсин.

## 2.3. УЙ (ХЎЖАЛИГИ) БУХГАЛТЕРИЯСИ

Биз пул оламида яшаяпмиз. Ва бугун ҳар бир ёшнинг орзуси ёки режаси, аввало, моддий (молиявий) фаровонликка эришишдан иборат. Бундай моддий (молиявий) фаровонликнинг кўлами тўғрисидаги тасаввурлар эса, ҳар кимда – ҳар хил. Кимдир иккинчи Рокфеллер бўлишни истайди. Бошқа биров ўзини топ-менежернинг креслосида кўради. Яна кимдир эса супер-модельнинг жуда катта миқдордаги гонорарини орзу қилади. Ҳар кимнинг аниқ молиявий мақсади бор. Уларга эса шахсий молия бухгалтериясиз эришишнинг иложи йўқ. Биринчи навбатда, ўзимиз нимага эга эканлигимизни инвентаризация қилишимиз (текшириб, аниқлаб кўришимиз) керак. Сўнг пул оқимларини ҳисоб-китоб қилишимиз даркор: қанча олаяпмиз? Қанча сарфлаяпмиз? Бу маълумотлар чиқишни мўлжаллаётган энг юқори чўққимизга қандай қилиб энг қисқа йўлни танлашимиз (топишимиз)га ёрдам беради?

### АКТИВЛАР ВА ПАССИВЛАР

#### Сизнинг актив ва пассивларингиз қандай?

Шахсий молияни ҳисобга олиб бориш, энг аввало, “Мен нимага эгаман?”, - деган саволга аниқлик киритишдан бошлади. Бу саволнинг жавоби кўпчилик ўйлаганидек, унчалик оддий ёки осон эмас. Бу саволга тўғри ва аниқ жавоб бериш учун ўз активларимиз ва пассивларимизнинг нимадан иборат эканлиги билишимиз керак. Сўнг эса, уларнинг молиявий мақсадларимизга қанчалик мувофиқ келишини таҳлил қилиб чиқмоғимиз лозим.

**Бизнинг қарамоғи (мулки)мизда ва ўзининг пулли қийматига эга бўлган барча нарсалар активлар дейилади.** Унинг таркибига пуллар, уй-жойлар, машина, кийим-бошлар, бриллиант, китоблар, картиналар, туфли ёки кроссовкалар, телевизорлар, телефонлар ва ҳатто тиш тозаловчи чўткалар ва ҳ.к.лар киради.

Шахсий молия нуқтаи-назаридан активларни, шартли равишда, қуйидаги икки категория (тоифа)га бўлиш мумкин:

- Истеъмолий активлар;
- Инвестицион активлар.

**Истеъмолий активлар** (истеъмол қилинувчи активлар) эҳтиёжларни қондириш учун сотиб олинади ва одатда, доимий равишда пулли харажатларнинг қилинишини тақозо этади. Масалан, автомобилга эга бўлишни таъмирлаш, техник хизмат кўрсатиш, суғурталаш, бензин ва ш.к. харажатларсиз тасаввур этиб бўлмайди.

**Инвестицион активлар** эса даромад олиш мақсадида сотиб олинади. Уларнинг таркибига шахсий бизнес, қимматли қоғозлар, ижарага бериш учун хонадон, қимматбаҳо металлар (агар у Сиз доим тақиб юрадиган олтин занжир бўлмаса) ва ҳ.к.лар киради.

Айрим активлар, бир пайтнинг ўзида, ҳам истеъмолий ва ҳам инвестицион активлар бўлиши мумкин. Масалан, Сиз дам олиш кунлари ёки ёзги таътил пайтида келиб дам оладиган дала ҳовлингизни шундай деб эътироф этиш мумкин. Бир томондан, Сиз ундан табиат қўйнида дам олиш мақсадида ўз эҳтиёжларингизни қондириш учун фойдаланишингиз мумкин. Иккинчи томондан эса, агар дала ҳовлингизнинг баҳоси кейинги бир неча йил давомида ўсган (ошган, кўтарилган) бўлса, Сиз уни сотишингиз ва яхшигина даромадга эга бўлишингиз ҳам мумкин.

**Шахсий молияда биз бажаришимиз лозим бўлган моддий мажбуриятлар пассивлар дейилади.** Уларга мавжуд бўлган барча қарзлар: тўланмаган солиқлар; коммунал хизматлар учун қарзлар; кутилаётган тўловлар; кредит картаси бўйича қарздорлик, қайтарилмаган (узилмаган, сўндирилмаган) кредит ва ҳ.к.лар киради.

Фақат биз ўз активларимиздан пассивларимизни чегирсак (айирсак, ажратиб олсак))гина, ҳақиқатда нимага эга эканлигимизга соғлом баҳо беришимиз мумкин. Кредит ҳисобидан шоҳона яшалаётган ҳаётимиз, бир кун келиб, касодга учраши мумкин. Қандай қилиб миллионер бўлишга бағишланган ҳар қандай китобда Сиз сотувларни амалга оширишда кредитдан фаол фойдаланаётган инсонларнинг ҳаёти ҳақида сабоқ бўладиган мисолларни топишингиз мумкин. Уларда истеъмолий активларнинг тўлиқ таркиби (энг охирги моделли автомобиль, яхта, вилла ва б.) ва моддий етарлилик керагидан ортиқча бўлиб кўринади ҳам. Бироқ, уларнинг активларидан пассивлари чегирилса (айрилса, ажратиб олинса) унча кўп нарса қолмайди. Агар бундай инсонларнинг даромадларига нисбатан нимадир содир бўлса (масалан, улар бизнесини йўқотиб қўйишса), у ҳолда улар кредитни қайтаришлари учун ўз активларини сотишлари керак. Охир-оқибатда эса, улар ҳеч нарсасиз қолишлари ҳам мумкин.

**Ўз актив ва пассивларидан қандай қилиб энг яхши фойдаланиш мумкин?**

Ўз актив ва пассивларимизни тизимли тарзда ва доимий равишда таҳлил қилиб борадиган бўлсак, у бизга улар қай бирларининг бизнинг мақсадларимизга мос келаётганлиги ва аксинча, бошқа бировларининг эса бизга ортиқча юклама бўлаётганлиги ҳамда пулимиз ва вақтимизни бекордан-бекорга еб кетаётганлигини тушунишга ёрдам беради. Одатда, ҳар бир инсон ўз пассивлари, яъни мажбуриятларининг камроқ, активларининг эса кўпроқ бўлишини истайди. Бунинг учун активларни ишлашга, пассивларни эса имкони борича қисқартиришга интилиш (ҳаракат қилиш) керак. Бу вазифани уддалашнинг йўллари борми? Бор, албатта. Мана уларнинг айримлари:

- Омборхонада бекордан-бекорга жойни эгаллаб ётган велосипедни ташқарига олиб чиқиш, уни тузатиш ва сўнг сотиш керак. Бунинг натижасида қўлга киритилган

пулларни эса керакли активларни сотиб олишга йўналтирмоқ лозим;

- Эски буюмлар тўлиб-тошиб ётган гаражни улардан озод қилиб, уни ижарага топшириш зарур. Ўзининг сақланиши учун доимий равишда харажатларнинг қилиниши талаб қилувчи истеъмолий актив ҳисобланган “гараж” ижара ҳақи кўринишида барқарор даромад келтирувчи инвестицион активга айланиши мумкин;
- Бошқа бир банкда пастроқ ставкали кредитни топиб, банк кредитини қайта расмийлаштириш мумкин. Бу ҳолда пассивнинг “кредит” қисми бўйича мажбуриятларга хизмат қилишга йўналтириладиган тўловлар миқдори (ҳажми) камроқ бўлади.
- ...

Юқорида келтирилганлар ҳаётдан олинган уч мисолдир, холос. Ҳақиқатда эса ўз активларидан қандай фойдаланиш мумкинлиги хусусидаги вариантлар сони чексизликка интилади. Бу ўринда ҳар бир актив ва пассивни ўз молиявий мақсадларига “ўлчаб кўриш” ўта муҳим ҳисобланади.

**Актив ва пассивлар ҳисобини қандай юргизмоқ лозим?**

Уй (хўжалиги) бухгалтерияси фақат ўз актив ва пассивларини билиб қолиш билан чекланмайди. У буларнинг баҳоланишини, яъни уларнинг қийматини қандай қилиб аниқлашни билишни ҳам талаб қилади.

Айрим активларни осонгина баҳолаш мумкин. Масалан, нақдина (нақд пул)ларнинг (баҳоси) қанча эканлигини аниқлаш учун уларни қайта санаб чиқишнинг ўзи етарли. Ўз чўнтакларида доим қайтим-танга (чақа)ларни солиб юрувчилар учун улар турли кийимларининг чўнтакларида яширинган пулнинг миқдорини билиш ёқимли “тасодиф” ҳисобланади.

Банк ҳисоб-варағидаги маблағларингизнинг миқдорини ҳам билишнинг йўли осон. Бунинг учун банкка мурожаат қилиш ўзи етарли. Шунингдек, буни онлайн-банк орқали

билса ҳам бўлади. Агар қимматли қоғозлар бозорда савдо қилинаётган бўлса, Сиз ўз қуйилмаларингиз қийматини қимматли қоғозлар сонини уларнинг жорий бозор баҳосига кўпайтириб топишингиз мумкин.

Аммо кўчмас мулкингиз қийматини баҳолаш – анча мураккаб. Чунки Сиз эртагаёқ харидорларни қидириб топиб, улардан хонадонингиз учун қанча ҳақ тўлашга тайёр эканликларини сўролмайсиз. Бироқ, ўз туманингиздаги Сизнинг хонадонингизга ўхшаш хонадонлар қандай баҳода сотилаётганлигини текшириб кўришингиз мумкин.

Буларнинг орасида энг мураккаби – ўз бизнесингизнинг нархи (баҳоси)ни билиш. Уни амалда сотолмас экансиз, унинг аниқ қийматини билолмайсиз. Бироқ, бундай вазиятда ҳам ўзингизга келтираётган фойдани ҳисобга олган ҳолда бизнесингизнинг қийматини аниқлаш борасида маълум бир ҳисоб-китобни амалга ошириш мумкин. Бундай ҳисоб-китоб тахминан ёки тақрибан бўлса ҳам майли. Бу ҳеч нима бўлмаганидан ёки ўзингизнинг қимматли активларингизни рад этганингиздан яхшироқдир. Майда-чуйда активларни (мебель, кийим-бош, оёқ кийим ва ҳ.к.) эса ҳисобга олмаса ҳам бўлади. Активларингиз умумий қийматига улар таъсири эҳтимолининг катта бўлиши – даргумон.

Ўз пассивларингиз миқдорини ҳисоб-китоб қилиш (аниқлаш) унчалик мураккаб эмас. Биринчидан, улар активларга нисбатан анча камроқдир. Иккинчидан, қарзларингизнинг миқдори, улар солиқ тўловлари бўйичами ёки хонадон ҳақими, булардан қатъий назар, хабарномада кўрсатилади. Агар у банк кредити бўлса, у ҳолда кредитни қайтариш (узиш, сўндириш) бўйича тўловлар графиги қўлингизда бўлиши керак. Бу графикда ҳар бир санада нафақат тўловлар, балки банк олдида қолаётган қарздорликнинг қолдиқ суммаси ҳам кўрсатилади.

Ўз актив ва пассивларингиз ҳисобини амалга ошириб, унга баҳо берар экансиз, Сиз бунинг натижасида ўзингизнинг **соф капитал**ингиз қанча эканлигини билишингиз мумкин. У жами активлар қиймати билан пассивлар умумий қиймати ўртасидаги фарқдан иборатдир:

**Активлар – Пассивлар = Соф капитал**

Соф капитал қанча кўп (катта, юқори) бўлса, инсон шунчалик бой бўлади.

**Компаниялар қандай қилиб ўз активлари ва пассивлари ҳисобини юритишади**?

Ҳар йилнинг охирида компаниялар ўз актив ва пассивларини “инвентаризация” қиладилар. Унинг натижалари, яъни баҳолаш натижалари компаниянинг акционерлари (унинг мулкдорлари) эътиборига ҳавола қилинадиган ҳисоботда акс эттирилади. Ҳисоботдан мулкдорлар мажбуриятлар чегирилганидан сўнг компаниянинг активлари қанчага турганлигини аниқлаш (билиш)лари мумкин. Бу ўлчам (фарқ) компаниянинг ўз капитали дейилади.

Тўғрисини айтсам, уй (хўжалиги) бухгалтерияси билан шуғулланиш, дастлаб, жуда зерикарли бўлади. Бунинг устига, у кўп вақтни ҳам эгаллайди. У билан шуғулланиш борасидаги дастлабки тасаввурлар, ҳақиқатдан ҳам шундай. Ва бунга кўникиш керак. Шундай бўлса-да, қуйидагиларни ҳам айтиб қўяй: молиявий фаровонликка эришиш борасидаги ҳар бир навбатдаги қадамингиз олдингиларига нисбатан енгиллаша бораверади. Агар шундай қилишга ўргана олсангиз, ўз молиянгиз учун катта нафга эга бўласиз. Ва охир-оқибатда, бухгалтерияни юритиш ёқимли машғулотга айланади. Аслида, унинг ҳаётдаги бошқа ҳар қандай ишдан, масалан, автомобиль ҳайдашдан, фарқи йўқ. Албатта, бунинг учун дастлаб оғир бўлади. Қўрқишга ҳам тўғри келади. Терлайсиз ҳам. Лекин автомобиль ҳайдаш автоматизм даражасига етказилгандан сўнг эса, елдек учиш ва мусиқа эшитиш ҳам мумкин. Уй (хўжалиги) бухгалтериясида ҳам – худди шундай.

## ДАРОМАДЛАР ВА ХАРАЖАТЛАР

### Сизнинг даромад ва харажатларингиз қандай?

Инсон зоти борки, ҳеч ким чўнтагининг бўм-бўш қолишини сира истамайди. Шундай экан, даромад ва харажатларни режалаштириш ва уларни ҳисобга олишни, яъни замонавий тилда айтганда **бюджет юритиш**ни билиш керак. Фақат ана шундагина максимал (энг юқори) натижага эришиш учун Сиз ўз маблағларингиздан қандай фойдаланишингиз кераклигини билиб оласиз.

Шахсий молияда даромад ва харажатларни, соддалаштирилган тарзда, қуйидагича аниқлаш мумкин:

- **Даромадлар** – бу Сизнинг шахсий хазинангиз (ихтиёрингиз)га келиб тушадиган пуллар;
- **Харажатлар** – бу ўз эҳтиёжларингизни қондириш учун сарфлаётган пулларингиз;
- **Бюджет** – бу маълум мўлжалланган вақт давомида (масалан, ой, чорак, ярим йил ёки йил) режалаштирилган даромадларингиз ва харажатларингиз рўйхати.

Агар харажатларингиз даромадларингизга тенг бўлса, бюджетингиз баланслаштирилган (тенглаштирилган, мувозанатлаштирилган) дейилади. Бу Сиз қарзга ҳам пул олмайсиз ва жамғарилма ҳам қилолмайсиз дегани, демакдир.

**Даромадлар = Харажатлар**

Кундалик ҳаётда одамлар йирик сотиб олишларни амалга оширадиларки, уларни жорий даромадлар билан қоплашнинг иложи йўқ. Унда нима қилиш керак? Етишмаган сумма (маблағ, пул)ни қаердан олиш мумкин? Бунинг икки варианти бор:

- Ўз жамғарилмаларидан фойдаланиш;
- Пулни қарзга олиш.

**Жамғарилмалар** – бу даромадлар ва харажатлар ўртасидаги фарқдан иборат бўлиб, уларни биз секин-асталик

билан жамғариб борамиз. Ўзининг молиявий мазмунига кўра, жамғарилмалар ҳам харажатлардан иборат. Лекин уларни фарқи шундаки, бу харажатларнинг қилиниши номаълум бир муддатга кечиктирилган (ортга сурилган)дир. Агар жамғарилмаларнинг суммаси етарли даражада каттароқ бўлса, уларни биз сарфлашимиз мумкин.

**Даромадлар – Харажатлар = Жамғарилмалар**

Агар Сизда у ёки бу нарсани сотиб олишда пул етарли бўлмаса, унинг етмаган қисмини кимдандир ёки банкдан қарзга олишингиз мумкин.

**Харажатлар – Даромадлар = Қарзлар**

Булардан кўриниб турибдики, ишлаб топганингдан кўра кўпроқ сарфлаш (харж қилиш) имконини берувчи истеъмолий бахтнинг сеҳрли рецепти – мана у: нимани истасанг – қарзга сотиб олавер! Бироқ, қарзни эртами-кечми, барибир, қайтариш керак. Бунда, шунингдек, унинг кўлами фоизларни ҳисобга олган ҳолда ҳам ошиб (ўсиб) боради. Натижада эса, келгуси харажатларимизни айнан қарзни узиш (қайтариш) учун керак бўладиган сумма миқдорига мувофиқ келадиган даражада қисқартиришимизга тўғри келади. Қарзлар сотиб олишни тезлаштиради. Лекин у учун кейинроқ барибир тўланади, албатта.

**Даромаднинг асосий манбалари нималардан иборат?**

Агар даромад оила хазинасига бориб тушадиган ҳамма нарса бўлса, у ҳолда унинг даромадлар манбаи оила аъзолари томонидан пулни топишнинг турли шаклларидир. Уларни қуйидаги тўрт асосий гуруҳларга ажратиш мумкин:

- Ёлланма меҳнат учун тақдирланишлар (иш ҳақи, мукофотлар, бонуслар, гонорарлар ва ҳ.к.лар);
- Социал нафақалар, стипендиялар;

- Ўз бизнеси эвазига олинадиган (кўриладиган) даромад (фойда);
- Инвестиция қилишдан олинадиган даромад (фойда) (хонадон ёки уй-жойни ўзгаларга ижарага топширишдан олинадиган рента, қимматли қоғозлардан даромадлар ва ш.к.лар).

Агар Сиз ўзингизни оиланинг бошқа аъзоларидан ажратиб, ўз даромадларингизга аниқлик киритмоқчи бўлсангиз у ҳолда даромадларингиз манбаи бўлиб чўнтагингиздаги пуллар, туғилган кунингизга олинган совғалар, бобонгиз ёки бувингиздан навбатдаги марта олинган суммалар, таътил даврида ишлаб топган пулларингиз ва ҳ.к.лар бўлиши мумкин.

**Оилада қандай харажатлар бўлиши мумкин?**

Оиланинг барча харажатларини қуйидаги икки гуруҳга бўлиш мумкин:

- Мажбурий харажатлар;
- Номажбурий харажатлар.

Улар ўртасида фарқ оддийгина изоҳланади: айрим харажатларнинг қилинишига нисбатан абсолют зарурият бор; бошқалари эса бизнинг хохиш-истакларимизни бажариш билан боғлиқ. Масалан, хонадон ёки уй-жой учун ижара ҳақи. Агар бу уй-жой Сизнинг ягона яшайдиган жойингиз бўлса, у ҳолда ижара ҳақини тўлашга мажбурсиз. Акс ҳолда, хонадон (уй-жой)дан ажралиб, очиқ осмон остида тўнашингизга тўғри келади. Агар Сизда ота-онангиз билан яшаш имконияти бўлса-да, шунга қарамасдан, Сиз алоҳида яшашни ихтиёр этдингиз, дейлик. Бунинг учун, аввало, ижарага хонадон (уй-жой) топишингиз зарур бўлади. Унинг ҳақини тўлаш эса Сизнинг бюджетингиздаги номажбурий харажатлар таркибига киритилади. Зеро, бу ўринда Сиз ўзингизнинг хохиш-истагингиз нархини тўлаяпсиз.

Оилавий харажатларнинг асосий моддалари таркибига қуйидагилар киради:

- Уй-жой (хонадон ҳақи, коммунал тўловлар, электро-энергия, телефон ва б.);
- Озиқ-овқат (дўкондан маҳсулотлар харид қилиш, ошхонада овқатланиш ва б.);
- Транспорт (жамоатчилик транспортидан фойдаланиш, электропоезд, поезд ёки ўз автомобилидан фойдаланиш);
- Кийим-кечак ва оёқ кийим (совға сифатида тақдим қилинган ҳолатлар бундан мустасно);
- Хўжалик харажатлари (совун, ювувчи кукунлар, чанг ютқич, супурги, тозаловчи воситалар ва ҳ.к.);
- Тиббиёт (дори-дармонлар, врачлар, муложаалар);
- Дам олиш ва кўнгил очар машғулотлари (кафе ва ресторанлар, кино ва концертлар, дискотека ва тунги клубларга ташрифлар, турли-туман совғалар тақдим этиш);
- Бошқа, шу жумладан, кўзда тутилмаган харажатлар.

Ўз бюджетини янада аниқроқ ва тўғри тушуниш учун харажатларни қуйидаги икки тоифага бўлиш мумкин:

- Қатъийлаштирилган (ўзгармайдиган) харажатлар;
- Ўзгарувчан харажатлар.

Қатъийлаштирилган (ўзгармайдиган) харажатлар доимий равишда бир хил кўламда такрорланади. Масалан, оила йил давомида ҳар бир ойга ижарага олинган хонадон учун бир хил суммани тўлайди. Агар бу яшашнинг ягона жойи бўлса, харажат мажбурий ва қатъийлаштирилган (ўзгармайдиган) бўлади. Яшаш жойи тез-тез ўзгариб турадиган бўлса, у холда харажат номажбурий, лекин қатъийлаштирилган (ўзгармайдиган) кўринишга эгадир. Бундай харажатларни осон режалаштириш ва оила бюджетига олдиндан “жойлаштириш”нинг иложи бор.

Ўзгарувчан харажатлар турли омилларга боғлиқ равишда ўзгаради. Масалан, электр энергия учун ҳақ ёруғ куннинг давомийлигига, энергияни тежовчи лампочкадан фойдаланилганлигига, электроёруғликни ўчириш борасидаги унутувчанлик даражасига боғлиқ бўлади. Келгуси ойда

бундай харажатлар суммасининг қанча бўлиши мумкинлигини аниқ билмаймиз. Лекин уни тахминан баҳолашимиз мумкин. Узлуксиз қайтарилувчан ўзгарувчи харажатлар учун буни бажариш унчалик мураккаб эмас. Бунинг учун ўтган сарфлар даражасига назар солишнинг ўзи етарли.

Кам содир бўладиган, катта харажатлар тақозо этувчи ва кўзда тутилмовчи ҳисобланадиган ўзгарувчан харажатларни бюджетда ҳисобга олиш анча мураккаб саналади. Бунга мисол тариқасида кариес пайдо бўлган ҳолда тишни даволаш харажатларини кўрсатишимиз мумкин. Бундай харажатларни олдиндан кўра билиш (аниқлаш)нинг иложи йўқ. Шунинг учун ҳам уларнинг кўлами ноаниқ бўлади.

### Харажатларни қандай қилиб оптималлаштириш (оқилоналаштириш) мумкин?

Агар танга-чақаларни ерга қадаб, ерни суғориб ва “куф-суф” қилиб пул дарахтини ўстиришнинг иложи бўлганида эди, ҳамма шу ишни қиларди, албатта. Лекин биз болалигимизданоқ биламиз: пуллар дарахтда ўсмайди. Уларни ё ишлаб топиш керак ёки топилганларини иқтисод қилмоқ лозим. Пулларни турли-туман йўллар билан ишлаб топиш ва бунга катта куч сарфлаш ҳам тақозо этилади. Уларни иқтисод қилиш эса – анча енгил. Шу муносабат билан таъкидлаш жоизки, ўз харажатларимизни энг яхши назорат қилишнинг бир неча усуллари бор. Уларнинг айримлари қуйидагилардан иборат:

- **Харажатларнинг ҳар бир моддасига синчковлик билан қараш ва ўз-ўзимизга қуйидаги саволни беришимиз даркор: наҳотки мен шунга шунчалик кўп пул сарфлашим керак?** Агар жавобимиз “Ҳа!”дан иборат бўлса, майли, харажатларнинг шу моддаси ўзгармайдиган бўлиб қолаверсин. Агар шубҳа пайдо бўлса-чи?! У ҳолда, иложи борича, харажатларни қисқартириш вариантларини қидириб топишга ҳаракат қилишимиз керак. Албатта, транспортда узоқ сафар қилишдан воз кечиш ва доим пиёда юриш – нореал:

бундай қилинганда кун давомида қилиниши лозим бўлган ишларнинг ярмига ҳам улгурмаслик мумкин. Лекин савдо дўконининг кассаси олдида фақат мурожааткорона жойлаштирилганлиги учун режалаштирилмаган майда-чуйдаларни сотиб олишдан воз кечиш мумкин ва бу керак ҳам, албатта;

- **Ўз одатларини атрофлича ва танқидий ўрганиб чиқиш лозим.** Ҳаёт тажрибасининг кўрсатишича, уларнинг учдан бир қисми тежаб-тергаш ёки иқтисод қилиш майдонига айланиши мумкин. Ушланиб қолаётган бўлсангиз, уйга қўнғироқ қилиш – яхши одат. Ундан воз кечмаслик керак, албатта. Лекин кунига қирқта SMS жўнатиш шундай одатки, у боғлиқ бўлиб қолиш хавфини келтириб чиқаришга айланиши ҳамда Сизни қайта ва қайта ҳисобингизни тўлдиришга мажбурлаши мумкин. Ундан воз кечиш – фойдадан ўзга нарса эмас.
- **Савдо дўконларига нисбатан муносабатни қайта кўриб чиқмоқ мақсадга мувофиқ.** Зарурий сотиб олинмалар рўйхатини қўлга олиб, дўконма-дўкон юриш – зерикарли машғулот. Агар мақсад иқтисод қилиш ва унга эришиш бўлса, у ҳолда зарурий сотиб олинмалар рўйхати сўнг ўз пулларини тежаб-тергаб ва оқилона сарфлаш дипломи каби рамкадан жой олиши лозим.

Энди смартфон билан боғлиқ бўлган юқоридаги мисолимизга қайтайлик. Смартфонни сотиб олиш учун зарур бўлган 6,0 млн. сўмни ярим йилда иқтисод қилиб топиш учун ҳар ойда 1,0 млн. сўм иқтисод қилиб қолиш керак. Энди ана шу суммани иқтисод қилишнинг турли усулларига мувофиқ равишда тақсимлайлик. Масалан, ҳар ойда 300 минг сўмлик камроқ чипс ёки Coca-Cola сотиб олайлик ва 200 минг сўм камроқ телефонга сарфлайлик. Бундан ташқари, 3,0 млн. сўмлик қандайдир сотиб олинмадан ёки ҳар ойдаги 500 минг сўмлик нимадандир воз кечишимиз керак. Майда-чуйда нарсаларга нисбатан оддий иқтисод қилиш ўз орзумизни амалга оширишга ва орзиқиб кутилган смартфонни сотиб олишга имкон бериши мумкин. Шунингдек, жамғарилган

суммага нисбатан бошқача муносабатда бўлсак ҳам бўлади: масалан, уларга ҳаётимизда биринчи марта бўладиган инвестициялар сифатида ҳам қарашнинг иложи бор.

## Бюджетни қандай тузиш (ишлаб чиқиш) керак?

Қадим-қадимдан “Кўп пулга эга бўлган эмас, балки ундан оқилона фойдаланиш йўлини билган инсон бойдир”, - деган доно нақл бор. Афсуски, бизнинг мамлакатимизда ҳам ҳали маош олишга бир неча кун бўлишига қарамасдан пули тугаб қоладиган одамларимиз кўп. Бундан вазиятда, ё белни янада маҳкамроқ “боғлаш”га тўғри келади, ёки қарз олмоқ лозим бўлади.

Бундай “қийин, ноқулай” вазиятга тушиб қолмаслик ёки ундан чиқиб кетиш учун нима қилиш керак? Бу саволнинг ҳаётий ва ҳаққоний жавоби, айримлар ўйлаганидек, унчалик мураккаб эмас. Бунинг учун, энг аввало, ҳар биримиз ўзимизнинг бўлғуси (келгуси) харажатларимиз ва даромадларимизни тўғри режалаштиришни уддаламоғимиз лозим. Бу, бозор иқтисоди тилида, бюджет тузиш (ишлаб чиқиш) дейилади. Шахсий молияда бундай режа, одатда, бир ой олдинга ишлаб чиқилади (тузилади). Бироқ, бунда келгуси ойда қанча харажат қилишимни мен қандай қилиб биламан?

Асло ҳайрон бўлманг. Буни билса бўлади. Бунинг учун олдин ўтган ойда қанча ишлаб топдингиз-у ва қанча харажат қилганингизни ҳисоблаб чиқиш керак. Хотирангиз жуда мустаҳкам бўлишига қарамасдан бу ўринда унга ишона кўрманг. У Сизга панд бериши мумкин. Зеро, бу суммаларни эсда сақлаб қолишнинг иложи, деярли – йўқ. Шунинг учун ой давомида барча даромадлар ва харажатларингизни қайд этиб (ёзиб) боришингиз керак. Шундай қилсангиз, бир ойдан сўнг Сизнинг ихтиёрингизда даромадлар ва харажатларингиз рўйхати пайдо бўлади. Ана шу рўйхатни инобатга олган ҳолда Сиз ўзингизнинг келгуси ойингиз учун зарур бўлган бюджетингизни тузишингиз (ишлаб чиқишингиз) мумкин.

Муаммони ҳал этишнинг бундай йўлини кўрсатиб, олдингизга ўта оғир бўлган “вазифа”ни қўймадикми? Унинг қўйилиши “обрў”ингизга путур етказмаяптими? У бошни

оғритадиган, пешонани тириштирадиган, ақлни шоширтирадиган “масала” эмасми?! Ўз-ўзингиз озгина ҳурмат қиладиган бўлсангиз (мен эса, албатта, шундай қиласиз, деган умиддаман), бу саволларга нима деб жавоб беришни биласиз-а?!

Даромадларни ҳисоблаш – унчалик мураккаб иш эмас. Зеро, унинг манбалари кўп бўлмайди. Кўплаб инсонлар доимий равиш ўз даромадларини иш (меҳнат) ҳақи, стипендия ёки пенсия кўринишида олишади. Уларнинг суммалари ҳам ҳар ойда деярли бир хил (фақат айрим ҳолларгина бундан мустасно) бўлади. Уларни бюджетга доимий даромадлар сифатида киритмоқ лозим. Айрим ҳолларда эса бу даромадларга дам олиш (таътил)га чиқиш ва мукофот пуллари ҳамда бонуслар қўшилиши мумкин. Булар ўзгарувчан даромадлар дейилади. Уларни бюджетда алоҳида қаторда акс эттириш керак. Ҳар ой учун бюджет тузаётганда (ишлаб чиқаётганда) улардан умидвор бўлиш мақсадга мувофиқ эмас. Бунинг негалигини биласиз-а?!...

Харажатларни “ҳисоб-китоб қилиш” эса, тўғриси, бироз – мураккаброқ, қийинроқ, оғирроқ. Ёқмайди ҳам. Бунинг устига, уларнинг турлари ҳам жуда кўп. Уйдан “Бисмиллоҳ!”, - деб кўчага чиқдикми, бирданига пулни сарф (харажат) қилишнинг кўплаб имкониятлари пайдо бўлади: газета олиш керак; бир қултумгина кофе ёки муздеккина сув ичгимиз келади; пиёда эмас, ҳеч бўлмаганда, жамоатчилик транспортида юришни истаймиз ва ҳ.к. Кун охирига келиб, хохлаймизми буни ёки йўқми, ҳамёнимизнинг “ориқлаб” қолгани, барибир сезилади. Шундай бўлишига қарамасдан, барча харажатларимизнинг аниқ суммасини билиш биз учун – амри-маҳоллигича қолаверади.

Харажатларни ҳисобга олиб бориш учун барча чекларни сақлаш ва кун охирида сарфларнинг барчасини ёзиб қўйиш тавсия этилади. Бунда, жуда кўп ҳолларда, сақланган чек сотиб олинган фурсатдан бошлаб икки ҳафта давомида сотиб олинган маҳсулотни эгасида қайтариб бериш ҳуқуқини беради. Сарфланган суммаларни эса қуйидаги бир неча асосий тоифалар бўйича гуруҳлаб, ёйиб чиқиш ўз маъносига эга: овқатланиш; транспорт; ва б. Бундай ҳисоб-китобни, энг

аввало, компьютер ва телефонда ўрнатилган замонавий дастурий таъминот ёки тўғридан-тўғри Интернет ёрдамида осон юргизиш мумкин. Бу дастурларнинг жуда кўплари текин. Улар тоифалар ва ҳатто харажатлар валютасини мустақил аниқлашга имкон беради. Шунингдек, катта ўзгарувчанлик (эркинлик)ни ҳам таъминлайди.

Ойнинг охирига келиб эса, даромадлар ва харажатлар балансини келтириб чиқариш керак. Бундай “эксперимент”нинг натижаси кўпларни ҳайрон қолдириши турган гап. Зеро, ҳамма ҳам ҳар хил майда-чуйдаларга шунчалик кўп пул сарфлаб юборганлигини тан олавермайди. Ҳар қандай ҳолда Сиз жиддий мулоҳаза юритиш учун кўпгина қуйидаги маълумотларга эга бўласиз: қандай харажатларни қисқартириш зарур? Ва аксинча, уларнинг қайсиларини ошириш (кўпайтириш) мақсадга мувофиқ?... Бу саволлар жавобларииинг қандай бўлишига қараб, уларни келгуси ойнинг бюджетида ҳисобга олиш мумкин.

**Ўз даромадлари ва харажатларини компаниялар қандай ҳисобга оладилар?**

Бу саволнинг жавоби қуйидагича: худди юқорида биз баён қилган тартибда. Ҳар бир ҳисобот даврининг (масалан, чорак ёки йил) охирида бухгалтер молиявий натижалар тўғрисида ҳисобот тузади. Ҳисоботнинг охирида даромадлар ва харажатлар ўртасида фарқ аниқланади – фойда (даромадлар харажатлардан кўп бўлса) ёки зарар (харажатлар даромадлардан ошса).

Даромадлар ва харажатлар тўғрисидаги ҳисобот фақат компаниялар учун керак бўлиб қолмасдан, у оилалар ва алоҳида олинган ҳар бир индивидуум учун ҳам зарурдир. Компания учун фойда молиявий муваффақият кўрсаткичи ҳисобланди. Инсон учун эса жамғарилма молиявий эркинликни англатади. Ўз даромадларингиз ва харажатларингизни режалаштириш билан шуғулланиб, Сиз пулнинг қули, унинг тасодифий сарфланишига боғлиқ бўлишдек “азоб”дан қутиласиз. Ва аксинча, кўзланган

мақсадга қандай эришиш, нимадан воз кечиш ва келажакда нимани қўлга киритишдан доимо огоҳ бўласиз.

## 2.4. ШАХСИЙ МОЛИЯВИЙ РЕЖАНИ ТУЗИШ (ИШЛАБ ЧИҚИШ)

Бюджет молиянгизнинг жорий аҳволи тўғрисида ҳаққоний тасаввурни ҳосил қилади. Ўз даромад ва харажат ҳамда актив ва пассивларингизни таҳлил қилиб, ўз пулингиздан қандай қилиб энг яхши фойдаланиш мумкинлигини тушунишингиз мумкин: қаерда ёки нимададир иқтисод қилиш керак; ва аксинча, бошқа бир нима учун пулни жамғариш лозим. Бироқ, шахсий молияда муваффақиятга эришиш учун ой давомидаги даромад ва харажатларни ягона қилиб, умумлаштириш ҳамда ўз капиталининг кўлами (миқдори, ҳажми)ни билишнинг ўзи етарли эмас. Булардан ташқари биз яна ўз молиямизга таҳдид (хавф) соладиган рисклардан ҳимоя қилиш тўғрисида ҳам ўйлашимиз керак.

Бюджетимиз қанчалик аниқ бўлишига қарамасдан биз унда барча қилиниши лозим ва мумкин бўлган сарфларни тўлиқ равишда, барибир, олдиндан кўзда тутолмаймиз. Агар биз қандайдир суммани олдиндан кўзда тутган бўлсак ҳам, у етарли бўлмаслиги мумкин. Зеро, ҳаёт доим тасодифлар билан тўла: мобиль телефонимиз ишдан чиқиб қолиши мумкин; айрим ҳолларда шошилинч равишда оёқ кийим сотиб олишга тўғри келади; бошқа ҳолларда эса мактаб тадбирларига маблағ тўплашга тўғри келиб қолади ва ҳ.к. Буларнинг барчаси ва яна шунга ўхшаш бошқа кўплаб нарсалар, даромадларимизни камайтириб ёки харажатларимизни кўпайтириб, бюджетимизга кучли таъсир кўрсатиши мумкин. Бу ерда ечим – ягона: “қора кун”имизга мўлжалланган етарли даражада жамғарилган заҳирага эга бўлиш мақсадида даромадларимизнинг бир қисмини бир четга суриб қўйишимиз керак ёки замонавий молиявий инструментлардан (кредит карталари, суғурта ва б.) фойдаланишимиз зарур.

Лекин шахсий молияни муваффақиятли бошқаришда булар ҳам – етарли эмас. Кўпчилик ягона даромад манбаига

эга. Кимгадир у – иш ҳақи, бошқа биров учун эса у – ўз бизнесидан олинган фойда бўлиши мумкин. Агар бу манба билан бирор нарса содир бўлса (масалан, бизни ишдан бўшатсалар, ёки бизнесимиз – касодга учраса), даромадларимиз кескин камайиб кетиши – турган гап. Асосий даромад манбаига боғлиқликни камайтириш мақсадида даромаднинг бошқа манбаларига эга бўлиш тўғрисида ўйлаш ўз маъносига эга. Ўз пулларимизни ўзимиз фойдамизга ишлашга мажбур этолсак, улар бизга қўшимча даромад келтириши мумкин. Худди шунингдек, ўз даромадимизнинг бир қисмини доимий равишда фойдали инструментларга инвестиция қилаверсак, бунинг натижасида айтишга арзигулик капиталга эга бўлиш эҳтимоли ҳам йўқ эмас. Ўша онларда ўз инвестицияларимиздан даромадлар бюджетимизга ёмон бўлмаган қўшимча тақдим этиши, шубҳасиз. Вақти келганда эса, биз ишлолмаётган ёки ишлашни хохламаганимизда жамғарилмаларимиз фақат давлат пенсиясига боғлиқ бўлиб қолмасликни келтириб чиқаради.

Кўриниб турибдики, ўз шахсий молиямизнинг бошқариш – жудаям осон иш эмас. Унинг самарали бўлишини таъминлаш учун ўзимизга керак бўлган муддатга (масалан, бир, икки, уч ёки беш йилга, идеал ҳолда эса – бир умрга) мўлжалланган шахсий молиявий режани тузиш (ишлаб чиқиш)ни ўрганишимиз керак. Бундай режа биз белгилаган муддатда эришишимиз лозим бўлган молиявий мақсадлар ва бунга ёрдам берадиган аниқ қадамларимизни ўзида мужассам этади.

Ҳар қандай қарорни қабул қилишда (2.2-га қаранг) бўлганидек, бундай режани ишлаб чиқиш ҳам қуйидаги уч босқични ўз ичига олади:

1. ***Шахсий молиявий мақсадларни аниқлаш***: масалан, бир йилдан сўнг қиймати 15,0 млн. сўмдан ошмайдиган мотоцикль ёки велосипедга эга бўлиш;
2. ***Мақсадга эришишнинг муқобил усулларини танлаш***: масалан, газли ичилмалардан иқтисод қилиш; янги телефон сотиб олишдан воз кечиш; ёзда қўшимча пул ишлаб топиш; туғилган кунда пулли

совғалардан фойдаланиш; яхши ўқиганлиги учун ота-оналар билан тақдирланишга келишиш ва ҳ.к.;

3. ***Мақсадга эришиш стратегиясини танлаш***: масалан, ҳар ойда 500 000 сўмдан жамғариб бориш ва 6,0 млн. сўмга эга бўлиш, етмаганини (9,0 млн. сўмни) ота-онадан сўраш.

Шахсий молиявий режани тузишнинг энг мураккаб жойи – бу аниқ бир мақсадга эришишнинг йўлини ўйлаш эмас, балки турли мақсадларни ўзаро мувофиқлаштириш ва бунда ўз даромадларимизни қай тарзда ишлатишни ўйлаб топишдир. Агар мотоцикль (велосипед)ни сотиб олишга барча жамғарилмаларимизни сарф этсак, у ҳолда бошқа мақсадларимиз учун пул етишмай қолиши мумкин.

Бундай таҳлил жиддий муносабатни ва ҳар бир “детал”ни ипидан-игнасигача ўрганиб чиқишни талаб қилади. Бунинг учун овоз чиқариб фикр (мулоҳаза) юритиш ва уч кундан сўнг буни эсдан чиқариш етарли эмас. Ўз фикр (мулоҳаза)ларимизни ёзиб борганимиз маъқул. Жуда кўп тузатишлар ва қайта ёзишлардан сўнг бизда ўз ҳаётий мақсадларимизга эришишга имкон берувчи ҳужжат пайдо бўлиши керак.

Режани тузишнинг таянч нуқтаси ўзимизнинг жорий молиявий вазиятимизни таҳлил қилиш ҳисобланади. Уни биз олдинги бўлимда муҳокама қилдик. Агар биз ўз актив ва пассивларимиз, ўз даромад ва харажатларимизнинг миқдори ва таркибий тузилмасини билсак, олдинги бир неча йил учун ўз даромадларимиз ва харажатларимизни режалаштириш бирмунча енгил бўлади.

### Ўз молиявий мақсадларимизни қандай аниқлашимиз керак?

Ҳатто энг қисқа муддатли мақсадларни ҳам таҳлил қилиб олиш – оддий иш эмас. Агар 5-10 йиллик муддатга эга бўлган мақсадлар тўғрисида гап кетадиган бўлса, бу янада мураккабдир. Узоқ муддатли мақсадларнинг хилма-хиллиги шароитида айнан ўзимизга мос келадиганларини қандай

қилиб ажратиб (танлаб) олсак бўлади? Бунинг учун инсонларнинг кўп авлодлари томонидан тўпланган тажрибадан фойдаланиш мақсадга мувофиқ. Барчамиз маълум бир ҳаётий циклдан ўтамиз ва шунга ўхшаш молиявий муаммоларни ҳал қиламиз.

Даромад ва истеъмоли, яъни харажатларининг бир-бирига мувофиқ келишига қараб инсон ҳаётини шартли равишда тўрт даврга бўлиш мумкин.

**1-давр – болалик ва ёшлик.**

Болалигимизни ота-онамиз ёки бизга ғамхўрлик қилаётган бошқа инсонлар таъминлаб туради. Юқори синфларда ўқиётгандан пайтимиздан бошлабоқ кўпчилигимиз “пул ишлаб топиш ташвиши”га тушиб қоламиз ҳам. Бироқ, топган бу даромадларимиз ёшимиз улғайиб бориши билан ортиб бораётган харажатларимизни қоплашга, барибир, етмайди. Улар ўртасидаги фарқни яна ота-онамиз қоплайди. Бу даврдаги асосий мақсад – муваффақиятли “карьера” қилишимиз учун зарур бўладиган касбни танлаш ва билимларни эгаллашдир.

**2-давр – ўсмирлик.**

Мактабни тугатганимиздан сўнг, мустақил ҳаёт йўлига қадам ташлаймиз. Айримларимиз олий таълим даргоҳларига кирамиз. Бошқаларимиз – ишлаш фаолиятини бошлаймиз. Яна кимлардир – уларнинг ҳар иккисини ҳам қилишга ҳаракат қилишади. Вақти келганда – оилали бўламиз. Болаларимиз пайдо бўлади. Даромадларимиз ҳам секин-асталик билан ошиб (ўсиб) борса-да, барибир, улар харажатларимиздан ортда қолаверади. Айнан шу даврда биз таълим олишга, дунё бўйлаб саёҳат қилишга, болаларни тарбиялашга, шахсий транспорт, уй-жой ва кўплаб бошқа шунга ўхшаш нарсаларни – асосий активларни сотиб олишга катта миқдордаги харажатларни қиламиз. Буларнинг барчасига шахсий даромадларимиз, одатда, етмайди. Улар ўртасидаги фарқни, ўзбекчилик қилиб, ота-онамиз ҳисобидан молиялаштирамиз.

Баъзи ҳолларда шу мақсад учун дўстларимиздан қарз оламиз. Шунингдек, уни қондиришда банк кредитидан ҳам фойдаланамиз. Шундай қилиб, ҳар қандай вазиятда ҳам бизда маълум бир молиявий мажбуриятлар пайдо бўладики, уларни эртами-кечми, барибир, бажаришимизга тўғри келади.

**3-давр – етуклик.**

Бу даврда биз оёқда мустаҳкам турамиз. Эга бўлган (қўлга киритган) тажрибамиз ва малакамиз туфайли юқори даромад оламиз ҳам. Истеъмолимиз узлуксиз ўсиб боришига қарамасдан, даромадларимиз даражаси жамғарилма қилишга имкон беради. Худди шу даврда маблағларни фаол жамғариш содир бўладики, у келгусида стратегик мақсадларимизни молиялаштириш имконини беради: болаларимизнинг ўқиши билан боғлиқ бўлган харажатларни қоплаймиз; шахсий пенсиямизни таъминлаймиз ва б.

**4-давр – кексалик.**

Тўлиқ куч билан ишлай олмаймиз. Шунга мос равишда, даромадларимиз ҳам қисқара бошлайди. Тўғри, харажатларимиз ҳам қисқаради. Лекин бу қисқариш камроқ даражада бўлади. Зарурий даражадаги истеъмолимиз даражасини қўллаб-қувватлаб туриш учун давлат ва корпоратив пенсиялар, болалар ва қариндошлар ёрдами ҳамма вақт ҳам етарли бўлавермайди. Эсингиздан чиқмасин: “Битта ота ўнта болани боқармиш. Ўнта бола эса битта отани боқолмасмиш” қабилидаги ўзбекона мақол бекордан-бекорга айтилмаган. Шу боис, бу даврда ўзгаларга қарам ва муҳтож бўлмасдан, ўзимизга лойиқ бўлган ҳаёт даражасини қўллаб-қувватлаш (таъминлаб туриш)нинг ягона ишончли усули (йўли) – етуклик даврида қилинган ўз жамғарилмаларимиздан фойдаланишдир.

Инсоннинг ҳаётий циклидан келиб чиқиб, шахсий молиявий мақсадларнинг уч асосий гуруҳини ажратиб кўрсатишимиз мумкин.

**Биринчи гуруҳ мақсадлар** овқатланиш, коммунал хизматлар, транспорт ва шу каби жорий харажатларни амалга ошириш билан боғлиқ. Фақат ана шу мақсадларга эришиш билан чекланган инсон, эртанги кун тўғрисида қайғурмасдан, фақат бугунги кун билан яшаётган бўлади.

**Иккинчи гуруҳ мақсадлар** энг муҳим рисклардан ҳимоя қилиш билан боғлиқ бўлиб, улар бизнинг шахсий молиявий фаровонлигимизга таҳдид (хавф) солувчи рисклардир. Бунда биз даромадларимизнинг тўсатдан пасайиб кетишига ёки харажатларимизнинг мажбурий тарзда ошиб кетишига тайёр туришга ҳаракат қиламиз. Пул заҳираси, суғурта маҳсулотлари ва айрим молиявий инструментларнинг (масалан, кредит картаси) мавжудлиги бунда бизга ёрдам бериши мумкин.

Ва ниҳоят, **учинчи гуруҳ мақсадлар** жамғарилмаларни шакллантириш (вужудга келтириш, яратиш, таркиб топтириш) билан боғлиқ. Улар ҳисобидан йирик сотиб олинмаларни (масалан, автомашина, уй-жой) содир этиш ёки давр давомида (даврий нуқтаи-назардан) чўзилиб кетган муҳим харажатларни (масалан, ота-оналарни қўллаб-қувватлаш, болаларни ўқитиш, ўз пенсиямизга) амалга оширишимиз мумкин. Бунинг учун жамғарилмалар қилиш ва уларни турли инструментларга – кўчмас мулк, ўз бизнеси, қимматли қоғозлар ва ҳ.к.ларга – инвестициялаштириш керак.

Ўз олдимизга қандай аниқ мақсадларни қўйишимиз керак? Ўйламанг, бу саволнинг тайёр жавобини бизга берадиган “мард” – бу оламда йўқ. Унинг жавобини ўзимиз, ҳар биримиз топишимиз лозим. Кимдир учун энг сўнгги моделли мобиль телефонни сотиб олиш муҳим. Бошқа биров ўз олдига миллионер бўлишни мақсад қилиб қўяди. Яна кимнингдир мақсади ўз оиласини барқарор даромад манбаи билан таъминлашдан иборат бўлади. Шахсий молия ҳаётий циклини тўғри тушуниш биз учун ҳақиқатдан ҳам ниманинг энг муҳим эканлигини аниқлашга ёрдам беради. Фақат бугун учун

эмас, балки истиқболда ҳам. Ва ўз яқинларимиз эҳтиёжларини ҳисобга олганда ҳам.

**Ўз молиявий мақсадларимизга эришишда муқобил усулларни қандай танлаб олишимиз керак?**

Бу саволнинг жавобини топишда қуйидаги оддий бир вазиятга эътибор берайлик: айтайлик, Сизда фақат биргина мақсад бор. У аниқ ифодаланган. Эришиш муддати (даври, вақти) ҳам аниқ. Қанча пул талаб қилиниши ҳам – олдиндан маълум. Масалан, танлаган олий таълим даргоҳида ўқишингизнинг биринчи йили ҳақини тўлаш учун икки йилдан сўнг 10,0 млн. сўм жамғармоқчисиз.

Бу мақсадга қандай қилиб эришиш мумкин? Зеро, ота-онангиз Сизга унчалик кўп пул беришмаяпти. Катта миқдордаги жамғарилмага эса – шу пайтгача эга бўлмагансиз. Агар шундай давом этадиган бўлса, мутлақо аниқки, Сизда сезиларли жамғарилма пайдо бўлмайди. Бундай вазиятда олдингизда қандай муқобил вариантлар борлигини кўра оласизми? Мана уларнинг энг умумий кўринишлари:

**Биринчидан,** харажатларни қисқартирса бўлади. Масалан, ҳар ойига 50,0 минг сўмдан. Агар уларни жамғарилмада тўпласангиз, бир йилдан сўнг 600,0 минг сўмга, икки йилдан сўнг эса – 1 200,0 минг сўмга эга бўласиз. Бу сумма унча кичик сумма бўлмаса-да, барибир, Сизга керак бўладиган суммадан анча камдир. Бунинг устига, ана шу суммага эга бўламан деб, Сиз ўзингизга ёқадиган бир неча “яхши” нарсалардан воз кечишингизга тўғри келди.

**Иккинчидан,** даромадларни ошириш мумкин. Мисол учун, ўқишингиз сифатида таъсир эттирмасдан йилига ўн ой ишласангиз бўлади. Бунинг натижасида эса, ойига, айтайлик, 400,0 минг сўмлик даромад иккинчи йилнинг охирига келиб, 8,0 млн. сўмни тўплашга имкон беради. Кўриниб турибдики, мақсадга эришиш – яқин. Иқтисод қилинган 1,2 млн. сўмга ишлаб топилган 8,0 млн. сўмни қўшиб, қарабсизки, ихтиёрингизда 9,2 млн. сўмлик маблағга эга бўлмоқдасиз.

Етмаётган 0,8 млн. сўмни топишга Сизга **учинчи йўл** – молиявий инструментлардан фойдаланиш – ёрдам бериши мумкин. Агар Сиз ўз жамғарилмаларингизни банк депозитига (уни биз 3-бобда муҳокама қиламиз) жойлаштирадиган бўлсангиз, у ҳолда депозит бўйича даромадлар жамғарилмаларингизни исталаётган (изланаётган, кутилаётган) 10,0 млн. сўм даражасигача оширишга имкон бериши – турган гап.

Шундай бўлса-да, бу мақсадга эришиш вариантларининг тугаганлигидан далолат бермайди. Зеро, танлаган олий ўқув юртингизда ўқиш – Сизнинг якуний мақсадингиз бўлишига қарамасдан, йилига 10,0 млн. сўм тўланадиган унинг тўловли бўлимига ўқишга кириш – масалани ҳал этишнинг якка-ю-ягона йўли эмас. Масалан, “бюджет”ли жойга ўқишга киришга ҳаракат қилиб, унга муваффақ бўлсангиз, ўқиш Сиз учун “текин”га айланади. Албатта, бунинг учун тест синовларидан энг юқори кўрсаткични намоён этиб, ўтишингиз учун кўпроқ шуғулланишга ёки тегишли олимпиадада “мукофот”ли ўринни эгаллашингизга тўғри келади.

Агар мақсадларингиз кўп бўлса-чи? Унда нима бўлади? Нима ҳам бўларди – уларни режалаштиришингиз мураккаблашади, холос. Масалан, Сиз яқин йиллар ичида велосипед сотиб олмоқчи ҳам бўлсангиз, у ҳолда юқоридаги жамғарилмаларингизнинг бир қисмини бу мақсадга эришиш учун ҳам йўналтиришингизга тўғри келади. Унда биринчи мақсадга эришишингиз “зарар” кўриши, табиий. Бундай вазиятда Сиз учун ниманинг муҳимлигини – бир неча йил янги велосипедда юришми ёки яхши олий таълим муассасасига киришми – танлаб олиш ва шунга мувофиқ иш қилиш тақозо этилади.

Эсда тутинг: ҳар қандай вазиятда ҳам муаммони ечиш вариантлари кўп бўлади; шу боисдан ҳам одатий қарорлар қабул қилиш чегарасидан четга чиқишга уялмаслик керак. Бунинг учун топишингиз мумкин бўлган маълумотларнинг (масалан, дўстлар маслаҳати, Интернетдаги мақолалар ва блоглар ва ҳ.к.) максимуми (энг кўпи)дан фойдаланиш зарур. Ахир “Ким маълумотга эга бўлса, у дунёга эгалик қилади”,-

деб бежиз айтилмаган. Бунда вариантлар таҳлили натижасида ўз мақсадингизни қайта кўриб чиқишингиз мумкинлигидан сира қўрқа кўрманг. Бундай бўлиши мумкинлигига табиий ҳол сифатида қарашга ўрганиш керак. Шундай қилинса, Сизнинг мақсадларингиз ҳақиқатдан ҳам Сизнинг хохишингиз ва ўзингиз йўл қўйишингиз мумкин бўлган нарсаларга нисбатан шунчалик яқин ва ҳаққоний бўлади.

### Ўз молиявий мақсадларимизга эришиш стратегиясини қандай танлаш керак?

Ҳар қандай соҳада бўлгани каби шахсий молияда ҳам маҳорат (моҳирлик)нинг бир неча даражаси бор. Жорий харажатларни амалга ошириш учун ўз пулларимиздан фойдалана олишимиз бу – маҳорат (моҳирлик)нинг биринчи даражасидир. Бу харажатлар даромадлар чегараси даражасида қолади, демакдир. Бунда ўз пулимизни нимага айнан сарфлашимиз зарурлигини биламиз ва бюджетимизни шунга мувофиқ юритамиз.

Маҳорат (моҳирлик)нинг иккинчи даражаси – бу критик рискдан бизнинг ҳимояланганлигимиздир. Бунда биз даромадсиз қолган пайтимизда ҳам ҳаётимизнинг бир неча ойига етадиган заҳира фондига эга бўлишимиз зарур. Шунингдек, бунда энг муҳим активларимиз, масалан, уй-жойимиз, машинамиз ва ўз соғлиғимиз суғурта қилинганлик билан ҳимояланган бўлиши керак.

Ўз капиталимизни кўпайтириш (орттириш) учун инвестиция қиладиган бўлсак, у ҳолда биз маҳорат (моҳирлик)нинг энг юқори – учинчи – даражасига эга бўлган бўламиз. Бу бизга даромаднинг янги манбаини берадики, у бошқа манбалар тугаганда, бизни қўллаб-қувватлайди. Муваффақиятли инвестициялаштириш, биз ишлашдан тўхтаганимизда ва пенсияга чиққанимиздан сўнг ҳам, ўзимизни хафа қилмаслик учун етарли бўлган капитални жамғаришимизга имкон беради. Жамғарилган капиталнинг бир қисмини бошқа мақсадлар, масалан, ота-онамизни қўллаб-қувватлаш ва болаларимизни ўқитишга ҳам фойдаланишимиз мумкин.

Қандай қилиб шахсий молиянинг моҳир “уста”сига ёки “қассоб”ига айланса бўлади? Буни иложи – унчалик мураккаб эмас. Шахсий молия “қассоб”ига айланиш учун, энг аввало, ўз даромадларимизни капиталнинг қуйидаги турларини шакллантиришга йўналтиришимиз керак:

- Жорий капиталга;
- Заҳира капиталга;
- Инвестицион капиталга.

Шунингдек, у ёки бу капитал учун мўлжалланган молиявий инструментларнинг сир-асрорларини ҳам пухта эгалламоқ (билмоқ) лозим.

**Жорий капитал** – барча инсонларда бор. Бу кишиларнинг кундалик харажатларига сарфлаётган пулларидир. Шунингдек, улар вақти келиб, йирик сотиб олинмаларга ҳам харж қилиниши мумкин. Ўз харажатларимизни самарали бошқаришимиз учун биз банк карталари ва банк хизматларининг бошқа турларидан ҳам фойдалансак бўлади. Уларни биз 5-бобда муҳокама қиламиз. Агар йирик сотиб олинмалар тўғрисида гап кетадиган бўлса, биз жамғарилма қилишимиз ёки пулларни қарзга олишимиз даркор. Бунинг учун бизга банк депозит (омонат)лари (3-боб) ва кредитлар (4-боб) ёрдам беради.

Афсуски, кўпчилик одамларда жорий капиталдан бошқа ҳеч вақо бўлмайди. Улар ҳаёт кечириш учун даромадларининг етарли бўлмаётганлигидан шикоят қиладилар. Жамғарилма тўғрисида эса, фақат ва фақат даромадлар оширилган тақдирдагина ўйлаб кўриш мумкин, деб ҳисоблайдилар. Лекин даромадларининг ошганлиги уларга ёрдам беролмайди. Зеро, бу билан бир вақтнинг ўзида, харажатлар ҳам ошади. Шундай қилиб, ўзига хос бўлган ёпиқ “доира” ёки “айлана” вужудга келади. Тўсатдан пайдо бўлган муаммони (масалан, даволанишга) ҳал этиш пул керак бўлганда, ё белни “маҳкам боғлаш”га ёки ёрдам сўраб дўстларга мурожжат қилишга тўғри келади. Пенсияга чиққандан сўнг эса улар кескин камайган даромадлар доирасида яшашга мажбур бўладилар.

Маҳорат (моҳирлик) бошқа даражасига ўтишнинг якка-ю-ягона усули – жамғарилма қилишни бошлаб юбориш. Мутахассислар ҳисоб-китобларининг кўрсатишича, ўзига ҳеч қандай зарар (зиён) етказмасдан туриб, ҳар қандай инсон ўз даромадининг 10%ини жамғариб бориши мумкин. Агар бюджет ёрдамида ўз харажатларимизни назорат қилаолсак, бунинг уддасидан чиқиш – унчалик мураккаб иш эмас. Ва яна бир қоида: бюджетни режалаштиришда жамғарилмалар, барча харажатлардан олдин, биринчи қатордан ўрин олмоғи лозим. Жамғарилмалар – булар шундай пулларки, улардан Сиз ўз стратегик мақсадларингизга эришиш учун сўнг, энг охирги навбатда фойдаланасиз. Агар Сиз кўпроқ миқдордаги (масалан, даромадингизнинг 20%ини) пулларингизни жамғариш имконига эга бўлсангиз, ишончингиз комил бўлсин: кўзлаган ўз мақсадларингизга тезроқ эришасиз.

Кўпчилик жамғариш (жамғарилма қилиш) учун пул етишмайди, деб ўйлашади. Лекин, “нега”дир шундай хаёлга борувчилар газланган сув, тамаки маҳсулотлари ёки ялтироқ журнал учун ҳар доим пул топа оладилар. “Булар ҳеч нарсани ҳал қилмайди. Шундай кичик суммалар билан нима ҳам қилиш мумкин?”, - деб ҳисоблайдилар ҳам.

Қанчалик ёқимли ёки ножиддий бўлишига қарамасдан, бундай тасдиққа шахсий молия бўйича экспертлар сира қўшилмайдилар. Улардан бири, масалан, Дэвид Бах бестселлер бўлган ўз китобида 23 ёшли қиз тарихини ёзиш билан буни осонгина исботлаб бера олган. Ўша қиз ойликдан ойликкача яшаганлиги учун жамғарилма қилишга имкони йўқ, деб ҳисоблайди. Шунда Дэвид ундан типик кунлик харажатларининг рўйхатини тузиб чиқишни сўрайди. Унга кўра қиз ҳар куни 11,0 АҚШ долларини ҳар хил майда-чуйдаларга (бир қултум кофе, сок, шоколад, пирожиное ва б.) сарфлаётган экан. Шунда Дэвид қиздан айрим майда-чуйда нарсаларни истеъмол қилишга чек қўйиб, кунига 5,0 АҚШ долларини иқтисод қилиши мумкин ёки мумкин эмаслигини сўрайди. Қиз “Албатта, бунинг иложи бор. Лекин у нима бериши мумкин?”,- деб жавоб беради. Шунда Дэвид оддийгина ҳисоб-китобларни амалга оширади: кунига 5,0 АҚШ

долларидан иқтисод қилиш, бу ойига 150,0 АҚШ долларини тежаб-тергаш демакдир. Агар ана суммани 40 йил давомида йиллик 10%лик ставкада инвестиция қиладиган бўлса, у ҳолда ана шу даврнинг охирига келиб у 1 000 000 АҚШ долларини жамғарган бўлар эди. Шундай қилиб, ҳеч қандай мураккаб бир ишни амалга оширмасдан у пенсияга чиқадиган муддатга келиб қиз миллионерга айланарди.

Кимдир, “Мен кофе ичмайман” ёки “Шоколад ҳам истеъмол қилмайман”, - дейиши мумкин, албатта. Майли, шундай бўлақолсин ҳам. Лекин ҳар биримизда ўз-ўзимизга зарар (зиён) етказмасдан воз кечишимиз мумкин бўлган қандайдир майда харажатларимиз, барибир, бор-ку!? Ана шу пулларни жамғариб бориб, энг катта мақсадларга эришишимизни яқинлаштиришимиз мумкин. Нима десангиз – денг: ҳаёт объектив реаллиги шундан иборат. Бунинг айнан шундайлигини ўзбекона айтилган қуйидаги мақолларимиз ҳам тўлиқ тасдиқлайди: “Тома-тома – кўл бўлур” ёки “Қатра-қатра йиғилиб – дарё бўлур”.

Жамғарилмаларни, биринчи навбатда, **заҳира капитали**ни шакллантиришга йўналтирмоқ лозим. Зеро, у, энг аввало, кўзда тутилмаган харажатларни амалга ошириш зарурияти вужудга келганда Сизни қўллаб-қувватлашга мўлжалланган. Бюджетингизда, қанчалик ҳаракат қилманг, барча харажатларингизни тўлиқ кўзда тутишнинг иложи йўқ. Масалан, дўстингиз туғилган кунини нишонлашга таклиф қилди – совға сотиб олиш керак; машинангизнинг қайсидир бир детали ишдан чиқди – автосервисга кириб ўтмаса, бўлмайди... Буларнинг барчаси ишингизни йўқотганингиз ёки касал бўлганингиз билан таққосланганда – ҳали “ҳолва”. Бундай кўламдаги муаммоларни ҳал қилиш учун анча катта миқдордаги маблағлар талаб қилиниши мумкин. Шунинг учун ҳам экспертлар заҳира фондининг ҳажмини аҳоли ҳар ойлик даромадларининг 3 ойдан 6 ойгача миқдорида бўлиб туришини тавсия этадилар. Бундай миқдордаги маблағлар айнан Сиз ишлаб тополмайдиган вақтдаги харажатларингизни қоплашга етади. Заҳира капиталининг

бошқа кўриниши – суғурталанишдир. Бу тўғрисида биз 6-бобда суҳбатлашамиз.

Сизда заҳира капитали бўлса, ўзингизни энг муҳим рисклардан ҳимоялангандек ҳис этасиз. Сўнг эса, энди **инвестицион капитал**ни шакллантириш тўғрисида ўйласангиз ҳам бўлади. Инвестициялаштиришдан мақсад – қўшимча даромад келтирган ҳолда ўз пулингизни (аниқроғи – жамғарилмаларингизни) Сизнинг фойдангизга ишлашга мажбур қилишдир. Инвестициялаштириш учун объектлар тўплами эса – ниҳоятда кўп. Булар қаторига банк депозитлари, кўчмас мулк, қимматли металлар, бизнесдаги ҳисса, қимматли қоғозлар ва яна бошқа кўплаб нарсаларни киритиш мумкин. Бироқ, эсингиздан чиқмасин – инвестициялаштириш билан рисклар доимо бир-бирининг ҳамроҳидир. Шунинг учун ҳам инвестициялаштиришнинг асосий инструментлари ва принциплари билан яхшилаб танишиб олиш ва уларни ўзлаштириш ўта муҳим ҳисобланади. Булар тўғрисида Сиз 7-бобда танишасиз.

Ўз молиявий режангизда капиталнинг юқоридаги уч тури мавжуд бўлганидан сўнг (майли амалда эмас – қоғозда бўлса ҳам), энди аниқ бир мақсадга эришишнинг стратегияси тўғрисида ўйлаверсангиз ҳам бўлаверади. Уларнинг айримлари (масалан, уст-бош сотиб олиш) қисқа муддатни талаб қилади. Буларни жорий капитал доирасида ҳал қилишингиз мумкин. Улкан (улуғвор) мақсадларни амалга ошириш учун эса – катта миқдордаги маблағлар тақозо этилади. Маблағларни фақат ишлаб топишнинг ўзи бу ерда етарли эмас. Уларни мос келадиган молиявий инструментлардан фойдаланган ҳолда тўғри тақсимлаш ва асраш ҳам керак. Бироқ, энг муҳими – Сизнинг иродангиз, қатъиятли эканлигингиз, ўз тартиб-интизомингиз ва ҳисоб-китоб қилишингиз бўлиб, улар шахсий молияда муваффақият қозонишингизга, албатта, ёрдам беради.

## Шахсий молиявий режани тузган (ишлаб чиққан)дан сўнг нима қилиш керак?

Молиявий режа йўл харитасига ўхшайди. Унда Сиз, дастлаб, жорий жойлашган жойингизни аниқлаб оласиз. Сўнг боришингиз керак бўлган жой (манзил)ни танлайсиз. Унга боришнинг турли йўлларини таҳлил қиласиз. Ва ниҳоят, барча омилларни ҳисобга олган ҳолда энг яхши йўлни танлайсиз. Агар нималардир халақит қилиб, Сизни йўлдан адаштирган бўлса, маршрут (йўналиш)ни бироз ўзгартиришга тўғри келади. Шахсий молияда ҳам худди шундай: ҳеч бир режа ҳар доим ҳам ўзгармайдиган тарзда қабул қилинмайди. Режа фақат ва фақат ўз мақсадларингизга эришиш учун ҳаракат қилишингиз керак бўлган асосий йўналишни кўрсатади, холос. Иккинчи Жаҳон урушининг бир неча жангларида ғолиб чиққан АҚШ Президенти генерал Дуайт Эйзенхауэр кунларнинг бирида шундай деган эди: “Режа – ҳеч нарса эмас, ҳамма нарса – режалаштиришда”.

Режанинг бажарилишини, ўтган ой бюджетини таҳлил қилиш билан биргаликда, ҳар ойда камида бир марта текшириш керак. Ҳақиқатдаги бюджетни режалаштирилган бюджет билан таққослаб, Сиз қайси моддалар бўйича режадан ортиқча сарфлаганингизни ва аксинча, уларнинг қайсиларидан иқтисод қилишга муваффақ бўлганлигингизни аниқлашингиз мумкин. Бу Сизнинг жорий мақсадларингизга бироз ўзгартириш киритишга ва навбатдаги ой учун ўз бюджетингизни янада аниқроқ режалаштиришга ёрдам беради. Янги маълумотларни ҳисобга олган ҳолда шахсий молиявий режани тузишнинг барча босқичларини яна бир марта қайта кўриб чиқишингиз мумкин. Эҳтимол, ўтган ойда Сиз ўзингизнинг устуворликларингизни ўзгартириб, мақсадларингиз рўйхатини тузатишни истаб қолгандирсиз?! Балки Сизга муаммони ҳал этишнинг муқобил йўлини кўрсатишгандир?! Ёки Сиз стратегиянгизга кириши мумкин бўлган янги инструмент тўғрисида билиб қолгандирсиз?! Шунинг учун ҳам режани доимо таҳлил қилиб, текшириб ва такомиллаштириб бориш керакки, у доимо долзарб бўлиб қолаверсин.

Шахсий молиявий режа – бу Сизни танлаган йўлингиз орқали кўзлаган (мўлжаллаган) мақсадингиз сари элтишнинг навигаторидир. Ҳар қандай мураккаб инструмент сингари у ҳам Сиздан тўғри муносабатда бўлиш ва тўғрилаб боришни талаб қилади. Албатта, бошланишида хатоларга йўл қўйишдан қочиб қутула олмайсиз. Бироқ, ҳар ой ўтган сари, тажриба тўпланишига қараб, Сиз ўз молиявий режангиздан фойдаланишда енгилликни ҳис этаверасиз. Секин-асталик билан Сиз бу инструментни, албатта, ўзлаштирасиз. Унинг биринчи “мева”ларини кўрасиз ҳам: ўз маблағларингизни назорат қилишни уддалайсиз ва ўзингизнинг узоқ муддатли мақсадларингизни аниқ (белги)лай оласиз.

## САВОЛЛАР

1. Инсоний капитал. У нима? Нима учун уни инсоннинг энг муҳим активи ҳисоблашади?
2. Дўстингизга совға танлаш мисолида молиявий қарор қабул қилишнинг асосий босқичларини муҳокама қилиб, кўриб чиқинг.
3. Активлар ва пассивлар. Улар нима дегани? Активлар ва пассивларга мисоллар келтиринг.
4. Сиз эгалик қилаётган нарсаларнинг қай бирларини истеъмолий ва қай бирларини эса инвестицион активларга киритиш мумкин?
5. 9-синф ўқувчисининг асосий даромадлари манбаи ва харажатларининг асосий моддаларига нималар киради?

6. Жамғарилмалар нима учун керак?
7. Даромадлар ва ҳаражатлар ҳисобини юритиш инсонга нима беради?
8. Шахсий молиявий режа қандай ҳаётий вазифа (масала)ларни бажариш (ечиш)га ёрдамлашади?
9. Ёшлик, етуклик ва кексаликда инсон даромад ва харажатлари қандай нисбатларда бўлади?
10. Шахсий молиявий режада заҳира капитали ва инвестицион капитал қандай рольни бажаради?

# К Е Й С

## Карьера танлашда SWOT-таҳлилдан фойдаланиш

Қулай имконият пайдо бўлганда ундан фойдаланишга тайёр туриш – муваффақият сиридир.

**(Бенжамин Дизраэли)**

Эртами-кечми, барибир, ҳар инсон ўз-ўзига “Қандай карьера (қилиш) менга кўпроқ тўғри келади?”, - дея савол бериши, табиий. Қандай касбни танлаш масаласига маслаҳатлар берувчи кўплаб китоблар мавжуд. Темперамент, лидерлик қобилияти ва амалий кўникмаларини аниқлаш

борасида ҳам турли-туман тестлар бор. Тасаввур қилайлик, барча китобларни ўқидингиз. Тестларни ҳам бажардингиз. Ва ўзингизнинг психотоифангизни аниқладингиз. Хўш, ундан кейин нима бўлади? Ундан сўнг эса ҳаёт ўз ўзгаришларини амалга оширади (киритади). Масалан, рақобатчи-“кушанда”ларингиз Сизни раҳбар (бошлиқ)лик қилишингизга йўл беришмайди. Ёки Сиз унчалик қизиқмайдиган иш – шундоққина яшаётган уйингизнинг ёнида бўлиб, унга дурустгина ҳақ ҳам тўланаётир. Карьерани танлаш хато ҳам бўлиши мумкин. Бунда ўз-ўзидан пушаймон бўлиш ва бой берилган вақт муваффақиятни янада ортга суриб юборади.

Шундай бўлишига қарамасдан, карьера тўғрисидаги назарий тасаввурларни ҳаёт ҳақиқатига яқинлаштиришнинг усули бор. Бунинг учун ўзимизни, дастлаб, шахс сифатида кўрмасдан, балки фирма ёки компаниядек ҳис қилишимиз даркор. Сўнг эса SWOT-таҳлилни амалга ошириб, ўзимизнинг кучли ва кучсиз томонларимизни аниқлашимиз, имкониятларимиз ва рискларга баҳо беришимиз керак. Одатда фирманинг тараққиёт стратегиясини аниқлаш учун шундай таҳлилдан фойдаланилади. Бунда бизнесни ривожлантириш учун ресурслардан оқилона (оптималь) фойдаланиш менежернинг олдида турган энг асосий масала ҳисобланади. Худди шундай тартибда биз ўз инсоний капиталимиз ресурсларини таҳлил қилишимиз ва ўзимизнинг ривожланиш траекториямизга баҳо беришимиз керак.

Маълумки, SWOT қисқартмаси қуйидаги тўрт сўзнинг бош ҳарфларидан олинган:

- Strength – кучлилик (кучли томонлар);
- Weakness – кучсизлик (кучсиз, заиф томонлар);
- Opportunity – қулай имконият;
- Threat – хавф-хатар (риск).

**SWOT-таҳлилни қандай ўтказиш керак?**

**1-қадам.** Ечишингиз лозим бўлган муаммони, иложи борича, аниқроқ ифодаланг. Масалан, дизайнерлик карьераси

Сизга ярашадими? Сиз врач бўлаоласизми? Балки қўшиқчилик санъатини танларсиз? ...

**2-қадам.** Қуйидаги тўрт қисмдан иборат бўлган жадвални тайёрланг.

| | |
|---|---|
| **S = Кучли**<br>Менинг кучли томонларим | **O = Имкониятлар**<br>Қулай ташқи шароитлар |
| **W = Кучсиз**<br>Менинг кучсиз томонларим | **T = Хавф-хатар (риск)лар**<br>Ноқулай ташқи шароитлар |

**3-қадам.** Жадвалнинг ҳар бир қисми тўлдиришни бошланг.

1. Кўзлаган мақсадингизга, масалан, қўшиқчилар гуруҳида якка хонанда бўлишга, эришишда Сизга ёрдам бериши мумкин бўлган ўзингизнинг кучли томонларингизни ёзиб чиқинг. Жадвалнинг бу қисмини тўлдиришда Сизга қуйидаги саволлар ёрдам бериши мумкин:

- Қандай афзалликлар (қобилият, кўникма, таниш-билиш, алоқалар, маълумот ва б.) менда бор-у, бошқаларда эса – йўқ?
- Бошқаларга нисбатан мен нимани яхшироқ қила оламан?
- Қандай шахсий ресурсларга (молиявий, вақт, акамнинг ёрдами ва б.) эгаман?
- Бошқа одамлар (ота-онам, дўстларим, ўқитувчиларим ва б.) менинг нимамни кучли томоним сифатида эътироф этишади?

- Энг аввало, мен ўзимнинг қайси ютуқларим билан фахрлана оламан?

**S = Кучли**

**Менинг кучли томонларим**

- Мен торни яхши черта оламан;
- Мен мусиқа мактабини “Аъло” баҳога тугатганман;
- Менга қўшиқ ёзиш ёқади;
- Мен омма олдида чиқиш қилишни яхши кўраман;
- Дўстимнинг жуда ёқимли овози бор ва у менинг қўшиқларимни куйламоқчи;
- Мен тартибли инсонман;
- Синф раҳбаримнинг фикрича, мен яхши ташкилотчиман.

2. Жадвалнинг 2-қисмига ўз мақсадингизга эришишда Сизга халақит қилувчи ўзингизнинг кучсиз томонларингизни акс эттиринг. Бунда Сизга қуйидаги саволлар ёрдам бериши мумкин:

- Ўзимни ноқулай ҳис этганлигим учун мен қандай топиширириқларни бажаришдан қочишга ҳаракат қиламан?
- Атрофимдагилар нималаримни менинг кучсиз томонларим деб ҳисоблашади?
- Қандай билим, маълумот ва кўникмалар менда етишмайди?
- Менда қандай салбий одатлар (тез-тез кечикиб юраман, тоқатим ҳамма вақтда ҳам етарли бўлавермайди, ишни охиригача етказавермайман, “стресс” ҳолатларни ёмон ўтказаман) бор?
- Кўзлаган мақсадларимга эришишда қандай белгиларим менга тўсқинлик қилиши мумкин?
- Қандай ресурслар (вақт, пул, куч ва б.) менда етишмайди?

**W = Кучсиз**

**Менинг кучсиз томонларим**

- Менинг бўш вақтим кам;
- Мен ҳукмрон одамман ва менинг одамлар билан келишишим анча мураккаб кечади;
- Кўпчиликнинг айтишича, мен димоғдорман ва танқидга тоқатим йўқ;

3. Энди мақсадингизга эришишда кўмак бериши мумкин бўлган қулай имкониятларни санаб чиқайлик. Қуйидаги саволларга бунга ёрдам беради:

- Қандай ташкилотлар менга ёрдам бериши мумкин ва нима билан?
- Одамларнинг қай бирлари менга ёрдам бераолади ва қандай қилиб?
- Қандай тадбирлар кўзланган мақсадга эришишда ёрдамлашиши мумкин?
- Фаолиятнинг шу турига талаб борми?
- Мен қизиқаётган тармоқ тобора ривожланиб, ўсмоқдами?

## О = Имкониятлар

**Қулай ташқи шароитлар**

- Мусиқий канал ҳар йили “Энг ёш ижрочи” танловини ўтказади. Танловда ташкил қилингани бир йилгача бўлган гуруҳлар иштирок этиши мумкин. Мукофот – видеоролик ёзилади ва телеканалда намойиш этилади;
- Ресторан ёки тўйхоналар ўз саҳналарида санъатини намойиш этиш учун доим ёшларни таклиф қилишмоқда;
- Мактабнинг “санъат юлдузи”га айланиш мумкин. Зеро, унда бундай бошқа гуруҳ мавжуд эмас;
- Директор доимий равишда мактабда бадиий ҳаваскорлик гуруҳини ташкил қилишни ташвиқот қилмоқда;
- Ҳокимлик ҳам доимий равишда ҳар йили ёзда мусиқа фестивалини ўтказмоқда.

4. Жадвалнинг “Хавф-хатар (риск)лар” қисмига кўзда тутилган мақсадга эришишда Сизга халақит берувчи салбий омилларни акс эттирмоқ лозим. Қуйида келтирилаётган саволлар бунга ёрдам беради:

- Ўйлаганимни амалга оширишни бошласам, мен қандай тўсқинликларга дуч келишим мумкин?
- Мен билан рақобат қилувчилар борми?
- Ҳаётимда қандай ўзгаришлар содир бўлиши мумкин?
- Менинг кучсиз томонларим хавф-хатарлар сабабига айланиши мумкинми?

## Т = Хавф-хатар (риск)лар

**Ноқулай ташқи шароитлар**

- Ҳудудимизда мусиқа гуруҳлари кўп;
- Ёшлар классик (мумтоз) санъат тури билан камроқ қизиқишмоқда;
- Ота-онам менинг танловимни маъқуллашмаяпти. Улар “Бу вақтни бекорга сарфлашдир. Бир йилдан сўнг ҳамма ўз ишига қочиб кетишади ва ўзинг танҳо қоласан”, - дейишмоқда;
- Ўзининг характерига кўра дўстим ҳам лидер ҳисобланади. Шунинг учун гуруҳда доимий рақобатнинг бўлиши, турган гап. Шу боис гуруҳда тарқалиб кетиш хавфи сақланиб қолади.

Бунда, иложи борича, саволларга жавоблар бештадан кам ва ўнтадан ортиқ бўлмаслиги мақсадга мувофиқ.

**4-қадам.** Жадвалнинг тегишли қисмларида ёзилганларнинг ҳар бирини кесишувчан тарзда таҳлил қилиш лозим. Ўз аҳамиятига кўра, бу якуний ва энг муҳим босқич ҳисобланади.

**S ⟷ O**

**Кучли томонлар ва имкониятлар.** Эътибор беринг: ўзингизнинг кучли томонингизни ҳисобга олган ҳолда қандайдир қулай имкониятлардан фойдалана оласизми? Масалан, “Ўз қобилиятимга кўра мактабда қўшиқчилар гуруҳини яратишга мен директорни ишонтираман ва мусиқий танловда мактабнинг якка-ю-ягона вакили бўлаоламан. Ғалаба қозониш имконияти ошади”.

**S ⟷ T**

**Кучли томонлар ва хавф-хатар (риск)лар.** Ўзингизнинг кучли томонларингиз хавф-хатар (риск)ларга қандай қарши тура олишини баҳоланг. Масалан, “Шаҳримизда қўшиқчилар гуруҳи кўп. Лекин уларнинг ҳеч бири менинг гуруҳимдагидек эмас. Бошқа гуруҳлардан фарқли ўлароқ мен ўз қўшиқларимни ижро этаман. Мумтоз қўшиқларга қизиқишнинг пасайиб кетаётганлигига келсак, менимча, яхши қўшиққа нисбатан доим қизиқиш бўлади. Ота-онамнинг маъқулламаётганлиги, ҳақиқатдан ҳам, бу ниҳоятда муҳим хавф. Бироқ, мактабда биринчи концертни ташкил қилганимдан сўнг, ҳой-наҳой, мактаб директори менга “Мақтов ёрлиғи” берса керак. Бу эса ота-онамнинг муносабатини яхши томонга кескин ўзгартириши мумкин”.

**W ⟷ O**

**Кучсиз томонлар ва имкониятлар.** Ўйлаб кўринг: ўзингизнинг кучсиз томонларингизни ҳисобга олган ҳолда қулай имкониятлардан фойдалана олишнинг уддасидан чиқа оласизми? Балки, аксинча, имкониятлар Сизнинг кучсиз томонларингиз ўрнини босиб кетар?!

**W ⟷ T**

**Кучсиз томонлар ва хавф-хатар (риск)лар.** Таҳлил қилиб чиқинг: бор бўлган рисклар Сизнинг кучсиз томонларингиз билан биргаликда мақсадингизга эришмаслигингизнинг иложини қила оладими? Ёки бундай салбий қўшилувчанлик мақсадга эришишингизни йўққа чиқаролмайдими?

Шундай қилиб, юқорида биз SWOT-таҳлилдан фойдаланиб, карьерани танлаш борасида қандай мулоҳаза юритиш кераклигини, мисол тариқасида, кўрсатдик. Бу фақат ва фақат – оддий бир мисол, холос. Шу боис, биз бу ерда тайёр ечимни бермадик. Юқоридаги тўртта позицияни кесишувчан (чорраҳавий) таҳлил қилишда, бу омиллар ҳар бирининг Сиз учун қандай босим (куч)га эга эканлигини, албатта, ҳисобга олиш керак. Зеро, кимлар учундир ота-оналарнинг фикри ҳал қилувчи аҳамиятга эга. Бошқа биров эса, кўпроқ дўстларининг маслаҳатларига қулоқ тутар. Хуллас, ўзи учун ниманинг муҳимлигини – ҳар кимнинг ўзи белгилайди.

# 3-БОБ.
# ДЕПОЗИТ (ОМОНАТ)

**Бу боб материалларидан баҳраманд бўлиб, қуйидагиларни билиб олишингиз мумкин:**

- Нега пулни тўплаш (жамғариш) керак?
- Пулни қандай тўпламоқ (жамғармоқ) лозим?
- Инфляция. Нима у?
- Инфляциянинг сабаблари нимада?
- Инфляция қандай ҳисобга олинади (ҳисобланади)?
- Ўз инфляциямизни қандай ҳисобга олишимиз (ҳисоблашимиз) мумкин?
- Депозит (омонат) нинг бошланиши қаерда?
- Банк нима?
- Депозит (омонат)нима?

- Депозит (омонат)нинг асосий афзалликлари нимада?
- Унинг қандай нуқсон (камчилик)лари бор?
- Шахсий молиявий режада депозит (омонат)нинг роли қандай?
- Қайси ёшдан сўнг депозит (омонат)дан фойдаланиш мумкин?
- Депозит (омонат) шартномасида нима мужассам (бор)?
- Ўзингизга керак бўладиган депозит (омонат) шартларини қандай танламоқ лозим?
- Ўзбекистонда депозит (омонат)нинг қандай ўзига хос бўлган хусусиятлари мавжуд?

## 3.1. ЖАМҒАРИЛМАЛАР ВА ИНФЛЯЦИЯ

### Нега пулни тўплаш (йиғиш, жамғариш) керак?

Бу савол жавобини тўғри топишнинг ниҳоятда муҳимлигини идрок этиш учун эътиборингизга қуйидаги ҳаётий бир мисолни келтирамиз. Айтайлик, қайсидир бир хонадонда ёнғин содир бўлди. Хайрият, уни тезда ўчиришди ҳам. Шукур, қурбонлик ҳам содир бўлмади. Лекин хонадонлардан бирида яшовчи оила катта талофот кўрди: уларнинг барча мебеллари ёниб кетди; хонадонни зудлик билан таъмирлаш керак. Ёнғиндан зарар кўрган оила ёш оила бўлиб, уларда айтишга арзигулик миқдордаги жамғарилма ҳеч қачон бўлмаган. Хонадонни таъмирлаш учун пулни дўстлардан қарз олишга тўғри келди. Таъмирлаш билан боғлиқ бўлган ишларни ёнғин содир бўлган хоналарни тозалашдан бошлашди. Ва тўсатдан, улар ваннанинг тегида ўраб, яшириб қўйилган пул ва “Оила бюджети” деб ёзиб қўйилган дафтарни топиб олишди. Улар билан

танишилганидан сўнг бу дафтарда “бобо” ўзининг даромадлари ва харажатларини акс эттирганлиги ҳамда ҳар бир ойнинг якунига кўра у ўз жамғарилмаларини ҳисоб-китоб қилганлиги маълум бўлди.

Кутилмаган “совға” уларнинг жонига аро кирди. Таъмирлашни ўз кучлари ҳисобидан уддалашди. Дўстлардан олинган қарз эса эгаларига қайтарилди. Сўнг улар ўйга толдилар: фақат биргина пенсия ҳисобига яшаб, боболари қандай қилиб бунча пулни жамғаришга муваффақ бўлдийкин?! Улар эса, яхшигина маош олишларига қарамасдан, бунинг уддасидан чиқа олишмади-ку!? Айтишганларидек, уларнинг эҳтиёжлари доим имкониятларидан юқори бўлиб келган...

Шундай қилиб, қуйидаги саволнинг кун тартибига қўйилиши, табиий: пулни жамғариш (йиғиш, тўплаш) керакми ёки йўқми? Бунинг якка-ю-ягона жавоби бор: албатта, пулни жамғариш (йиғиш, тўплаш) керак. Фақат бундан кейин олдимизда автоматик тарзда кўндаланг бўладиган навбатдаги саволнинг ҳам жавобини топишишимиз лозим: нега пулни жамғариш (йиғиш, тўплаш)ишимиз керак? Мана бу саволнинг жавоблари:

**Биринчидан,** албатта пулни жамғариш (йиғиш, тўплаш) керак. Бу – зарурият. Зарурият бўлганда ҳам – ўзига хос зарурият. Зеро, ҳаётда шундай нарсалар борки (бўладики), уларни бирданига сотиб олишнинг иложи йўқ. Бу бизнинг камбағаллигимиздан эмас, албатта. Пул қанчалик кўп бўлса, шунчалик (ҳатто, ундан ҳам) қимматроқ бўлган хоҳиш-истак ва эҳтиёжлар пайдо бўлаверади. Шунинг учун ҳам пулни ҳар доим жамғариб (йиғиб, тўплаб) бораверишкерак. Агар озгина ўйлаб қарасак, ҳаётда энг камида учта вазият мавжуд бўлиб, уларни пулни жамғармасдан (йиғмасдан), тўпламасдан) айланиб ўтишнинг иложи йўқлигини бирданига айтишимиз мумкин. Масалан: уйланиш, уй-жой сотиб олиш ва боланинг туғилиши.

**Иккинчидан,** бу – оқиллик нишонасидир. Пул жамғарилмаларингиз бўлса, “форс-мажор” вазиятлар (ёнғин,

бахтсиз ҳодиса, ишдан бўшатилганда ва б.) содир бўлганда Сиз ўзингизни ишончли ҳис этишингиз мумкин.

**Учинчидан,** бу – ёқимли. Ахир, жамғариб қўйилган ҳар бир сўм Сизни кўзлаган мақсадингиз – молиявий мустақиллик – сари етаклайди-я! Шундай экан, нега у ёқимли бўлмасин!?

**Пулни қандай тўплаш (йиғиш, жамғариш) лозим?**

Пулни нақдина (нақд пулли) ва нақдсиз шаклда тўплаш (йиғиш, жамғариш)нинг жуда кўп усуллари бор. Уларнинг ҳар бири ўз афзаллик (яхши ёки ижобий томон)лари ва камчилик (нуқсон, ёмон ёки салбий) томонларига ҳам эга.

Пулни тўплаш (йиғиш, жамғариш)нинг энг оддий усули – уни уйда нақдина (нақд пул) шакли (кўриниши)да сақлашдир. Гўё энг оддий, содда ва қулай кўринганлиги учун мамлакатимиздаги инсонларнинг аксарияти айнан шундай тарзда иш тутадилар: нақл пулларни, одатда, ёнмайдиган “сейф”, сандиқ ёки бошқа хилват жойда сақлашади. Бу – жуда қулай. Зеро, пулларингиз доимо олдингизда, қўл остингизда. Уларни, пластик карталарни қабул қилувчи терминал бўлиши ёки бўлмаслигига боғлиқ бўлмаган ҳолда, ҳар қандай магазин қабул қилаверади. Шундай бўлишига қарамасдан, пулларни бундай шаклда ва усулда сақлаш – рискли рисклашган ҳисобланади. Нима учун? Чунки бу пуллар ўғирланиши, ёнғинда ёниб кетиши, сичқонларга ем бўлиши мумкин. Бунинг устига, уйда пуллар яшириладиган ҳамма жойлар олдиндан ўғриларга маълум. Улар ўғрилар билмайдиган махсус ёки ўзига хос бўлган “оригинал” жойда яшириладиган (сақланадиган) бўлса, бунда эсдан чиқиш эҳтимоли (хавфи) мавжуд. Лекин энг муҳими – бу пуллар, исталган пайтда, жамғарилмасдан (тўпланмасдан, йиғилмасдан) сарфланиб кетиши мумкин. Сиртдан қаралганда, бунинг сира иложи йўқдек кўринса-да, аслида бу “қопқон”га осонгина тушиб қолиш мумкин.

Пулни тўплаш (йиғиш, жамғариш)нинг бошқа усули ҳам бор. Бу уларни тўплаш (йиғиш, жамғариш)ни нақд пулсиз (нақдинасиз) шаклда амалга оширишдир. Бунинг учун банк

хизматиларидан фойдаланиш керак, яъни ўз пул маблағларини сақлаш учун банкка омонат кўринида беришга тўғри келади. Ўзбекистон Республикаси қонунчилигига кўра 14 ёшга тўлган ҳар бир фуқаро депозит (омонат) шартномасини тузиши (имзолаши) мумкин. Жумладан, Ўзбекистон Республикаси “Фуқаролик кодекси”нинг 27-моддасига асосан 14 ёшдан 18 ёшгача бўлган вояга етмаган фуқароларга ўзлари ишлаб топган пуллари, стипендиялари ва бошқа даромадларидан мустақил равишда, ота-оналар рухсатисиз фойдаланиш, шунингдек, банкларга депозит (омонат)га қўйиш ҳуқуқига эгадирлар.

Шундай қилиб, депозит (омонат) ҳисоб варағи(рақами)ни очиши учун фуқаро:

а) 14 ёшга тўлган;

б) ёшни тасдиқловчи ҳужжатга эга бўлган (уни банкка тақдим этишга тўғри келади);

в) омонат (депозит)га қўйиш учун пул маблағи мавжуд бўлган ҳолда исталган банк филиалига мурожаат қилиши мумкин.

Навбатдаги бўлимда биз банк депозит (омонат)ларининг турли кўринишлари батафсил кўриб чиқамиз.

Лекин ҳатто бу билимларсиз ҳам пулни банкда сақлашнинг афзаллиги, шубҳасиздир. Бу айниқса, ўғрилар, ёнғинлар, тушаётган метеоритлар ва бошқа ҳар қандай табиий катаклизмлардан қўрқмайдиганлар учун алоҳида аҳамиятга эга. Ўз жамғарилмаларининг ўзлари томонидан сафрланиб кетилмаслига ишонмайдиган ва бу йўналишда “иродаси суст бўлган”ларга нисбатан ҳам бу – унчалик ёмон вариант эмас. Банкда кўнгилнинг биринчи истагига кўра пулни олиш фойдали бўлмаган вариантни танлаш мумкин. Шундай бўлса-да, лекин бу усул ҳам – такомиллашмаган. Зеро, банкдаги пулларни олишга имкон бўлишига қарамасдан, маълум бир кечиктиришлар (масалан, навбатга туриш керак) содир бўлиши мумкин. Банк касодга учраганда эса, энг жиддий тарзда кутишга тўғри келади. Бунда суғурта қопламалари тўловларини кутишдан ўзга чора қолмайди (омонатларни суғурталаш тўғрисида 3.4-га қаранг).

Пулни тўплаш (йиғиш, жамғариш)нинг ҳар иккала усули ҳам маъқул бўлган шахс, одатда, қуйидагича фикр юритади: ўзимга тўғри келадиган банкни танлашим керак; уйга қўриқлаш тизимини ўрнатиш лозим; ўз хоҳиш-истагимни назорат қилишим зарур. Мана, бўлди – пулни тўплаш (йиғиш, жамғариш)нинг муваффақиятли йўли – шу. Ҳақиқатдан ҳам, юзаки қараганда – худди шундай. Бироқ, жамғарилмаларимизнинг яна бир душмани бор. Ҳеч бир қўриқлаш тизими бизни ундан қутқариб қололмайди. Бу – инфляциядир.

**Инфляция. Нима у?**

**Товарлар ва хизматлар баҳоси умумий даражасининг ошиш (ўсиш) жараёни инфляция дейилади.** Инфляция натижасида бир хил миқдордаги пулга вақти келиб камроқ бўлган товарлар ва хизматларни сотиб олиш мумкин. Шунинг учун ҳам тез-тез “Инфляция пулни еб қўйди”, - дейишади. Эътибор беринг: пулларнинг миқдори ўзгаргани йўқ, лекин бу пулларнинг эгаси камбағалроқ бўлиб қолди.

Баҳоларнинг ўсишини турлича аниқлаш (ўлчаш) мумкин. Шахсий молияда инфляция, одатда, истеъмол баҳолари индексининг фоизли ўсиши тарзида ўлчанади (ифодаланади).

Истеъмол баҳолари индекси (ИБИ). Нима у? Истеъмол баҳолари индекси (ИБИ) даврий тарзда истеъмол саватчаси (ўртача уй хўжалиги томонидан истеъмол қилинадиган товарлар ва хизматларнинг маълум бир тўплами) қийматининг ўзгаришини ўзида акс эттиради. Бу саватчага озиқ-овқат маҳсулотлари, кийим-кечак, оёқ кийим, дори-дармонлар, алоқа, транспорт, соғлиқни сақлаш ва кўплаб бошқа нарсалар киритилади.

Агар йил давомида бу саватча 10,0%га қимматлашган бўлса, биз 10,0%ли даражадаги инфляция ва пулнинг сотиб олиш қобилиятини шунчага пасайганлигини тўғрисида гапирган бўламиз. Бу бир хил миқдордаги пулга йилнинг охирига келиб, йилнинг бошига нисбатан 10,0% кам миқдордаги товарлар ва хизматлар сотиб олиш мумкин, дегани демакдир.

**Инфляциянинг сабаблари нимада?**

Шундай қилиб, инфляция – бу пулнинг қадрсизланиш жараёнидир. Бу пул учун фақат миқдор эмас, балки вақт ҳам ундан кам бўлган тавсифга эга эканлигини англатади. 1000 сўмнинг бугунги қадри (қиммати, қиймати) унинг 5 йил олдинги қадридан фарқ қилади. Инфляция туфайли пулнинг қадри (қиммати, қиймати) узлуксиз пасайиб боради. Бунда баъзи даврларда инфляция тезлашиши (кучайиши), яъни баҳолар тез ўсиб (ортиб) бориши ва аксинча, бошқа бир даврларда эса секинлашиши (пасайиши), яъни баҳолар секин ўсиб (ортиб) бориши мумкин.

Нега бу содир бўлади? Бунинг сабаби шундаки, инфляция даражасига кўплаб омиллар таъсир кўрсатади. Аҳоли даромадларининг ўсиши, кредит ҳажмининг ўсиши, ишлаб чиқариш харажатларининг ошиши, импортга чекловлар ва ҳатто ҳосилдорлик ҳам ана шундай омилларга киради. Бир тасаввур қилинг: масалан, дуккакли экинлар даласини чигиртка босди. Бу ҳосил бир қисмининг йўқотилиши, ички бозорда доннинг камроқ сотилиши ва баҳосининг ўсишига олиб келади. Натижада нон, макарон, гўшт ва сутнинг (йирик шохли ҳайвонларни боқиш учун дон ва уни қайта ишлаш натижасида олинган маҳсулотлардан фойдаланилади) баҳоси ҳам ошади.

Инфляцияга истеъмолчи (харидор)ларнинг хатти-ҳаракати ҳам ўз таъсирини кўрсатади. Агар қандайдир бир товарни саноат тезда ишлаб чиқаришга қодир бўлмаса, ўша товарга нисбатан бўлган ажиотаж талаб ҳам унинг қимматлашувига олиб келиши мумкин. Бундан ташқари, инфляцияга келгусида баҳонинг қандай ўсишига нисбатан ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчиларнинг кутувлари ҳам ўз таъсирини кўрсатади. Агар ҳамма юқори инфляциянинг содир бўлишини кутаётган бўлса, у ҳолда одамлар у ёки бу маҳсулот ва хизматлар баҳоси ошмасдан (қимматлашмасдан) туриб, уларни сотиб олишга ҳаракат қиладилар ва кўпроқ пул сарфлайдилар. Компаниялар эса, ўз навбатида, ҳозирнинг ўзидаёқ ўз товарлари ва хизматларига баҳони оширишга

ҳаракат қиладилар. Бунинг натижасида, ҳақиқатдан ҳам, инфляция тезлашади.

Дунёнинг кўплаб мамлакатларида юқори инфляция улар иқтисодининг ривожланишига тўсқинлик қилувчи ўткир муаммо ҳисобланади. Даромадларнинг қадрсизланиши аҳолининг турмуш даражасини пасайтиради ва жамғарилмаларга бўлган стимул[7]ни йўққа чиқаради. Келгусидаги баҳоларнинг даражасига нисбатан ноаниқлилик бизнес учун узоқ муддатли қарорлар қабул қилишни мураккаблаштиради. Шунинг учун ҳам тараққий этган мамлакатлар баҳолар барқарорлигини таъминлашга ҳаракат қиладилар. Бу мамлакатларда инфляция паст, одатда, йилига 3%дан юқори эмас. Агар инфляция юқори бўлмаса ва уни, маълум даражада, олдиндан айтиб беришнинг иложи бўлса, у ҳолда одамлар ва компанияларга келажак учун ўз даромад ва харажатларини режалаштириш, истиқбол учун жамғарилмалар ва инвестицияларни шакллантириш енгилроқ бўлади. Банклар эса, ўз навбатида, пастроқ ставкаларда бизнес ва аҳолига кредитлар тақдим этишга тайёр бўлишлари мумкин. Буларнинг барчаси миллий иқтисоднинг барқарор ривожланиши учун шароит яратади.

Мутахассис бўлмаганларнинг инфляцион жараёнларни идрок этишлари, бироз бўлса-да, мураккаб кечади. Бироқ, ўз молиясини саводли ва малакали бошқаришни истайдиган ҳар бир киши[8] ўз қарорларида инфляцияни ҳисобга олиши ва ўзи учун уни ҳисоблашни билиши керак.

Инфляциянинг сабаб ва оқибатлари тўғрисида тўлиқроқ маълумотларни олишни истовчилар Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг расмий интернет саҳифасидаги (www.cbu.uz) “Пул-кредит сиёсати – Инфляция тўғрисида”, - деб номланувчи бўлимига мурожаат қилишлари мумкин.

---

[7] Афсуски, бу бизда тегишли жараён ва ўринларда ишлатилиб келинаётган “рағбат” ёки “рағбатлантириш” эмас. Она тилимизнинг изоҳли луғатида “стимул” атамаси ўзбек тилида ишлатилиши мумкин халқаро атама сифатида эътироф этилган. Унинг маъноси “рағбат” ва “рағбатлантириш”дан фарқ қилади. Шу боис “стимул” ва “рағбат” атамалари ёки “стимуллаштириш” ва “рағбатлантириш” сўзлари ўртасида баробарлик белгисини қўйиб бўлмайди.

[8] Ўзини, озгина бўлса-да, ҳурмат қиладиган ким буни истамаскин?!

## Инфляция тарихидан

Баҳоларнинг ўсиши ва пулнинг қадрсизланиши, қадимги Рим ва Хитойдан тортиб, ўрта асрлардаги Европа кўплаб мамлакатлари тарихида тез-тез учрайдиган ҳодиса-воқеликдир. Бироқ, “инфляция” атамасининг (inflation – пуфак, ҳаво билан тўлдирилган) ўзи Шимолий Америкада, 1861-1865-йиллардаги Фуқаролар уруши даврида пайдо бўлган. У билан муомаладаги пул миқдорининг ошиши (ўсиши)ни белгилашган. Иқтисодий муомала (айланма)да бу сўз анча кейин, 1918 йилда тугаган I Жаҳон урушидан сўнг, мустаҳкам ўрин олган. Уруш оқибатларидан қутилиш мақсадида кўплаб мамлакатларнинг ҳукуматлари ўз харажатларини қоғоз пулларни интенсив равишда муомалага чиқариш ҳисобидан молиялаштиришган.

Урушда мағлуб бўлган Германия ғолиб мамлакатларга хорижий валютада катта репарация тўлашга мажбур бўлган. Бу мамлакат учун ҳақиқий молиявий фалокат эди. Немис ҳокимияти валюта сотиб олиш учун яп-янги зарб қилинган банкноталардан фойдаланган. Дастлаб, қоғоз пуллар миқдорига нисбатан баҳолар пастроқ суратларда ўсиб борган. Сўнг эса, баҳоларнинг “бўроний” (“тўфоний”) ўсиши бошланган.

Кризис (инқироз) ўзининг энг юқори нуқтасига чиққан 1923 йилнинг ноябрида озиқ-овқат маҳсулотларининг баҳоси 30 000%га ўсган. Баҳоларни кўрсатувчи ёрлиқларда энди миллиард ва триллионларни ифодаловчи рақамлар ўз аксини топган эди. Ноллар сонининг кўплигидан одамлар адашиб кетадиган бўлиб қолишган. Дўконлардан сотиб олиш учун одамлар пулларни жомадон, йўл халталари ва ҳатто материалга ўраб ҳам олиб келишган. Пуллар шундай катта тезликда қадрсизланганки, сотувчилар баҳоларни кўрсатувчи ёрлиқларни, кун давомида, бир неча мартага алмаштиришган.

1923 йилнинг охирида ўтказилган пул ислоҳоти инфляция билан бироз курашган бўлса-да, бироқ мамлакатдаги иқтисодий кризис (инқироз) ва аҳолининг

қашшоқлашуви, охир-оқибатда, Германияда Гитлер ҳокимият тепасига келишининг сабабларидан бирига айланган.

Бир ойда баҳоларнинг ўсиши 10,0% (50,0%)дан юқорилиги билан характерланадиган гиперинфляцияга хос бўлган ҳолатлар, XX аср давомида, дунёнинг кўплаб мамлакатларида бир неча мартадан содир бўлган. Инфляциянинг даражасига кўра “чемпион-мамлакат”лар қаторига қуйидагиларни киритиш мумкин: Венгрия (1946 йил), Аргентина (1981 йил), Мексика (1982 йил), Бразилия (1994 йил), Югославия (1994 йил). 2008 йилда 79 миллиард фоизли ойлик гиперинфляция Зимбабведа қайд этилган.

Гиперинфляция Россияни ҳам айланиб ўтмади. 1990-йилларнинг бошида бу мамлакат иқтисоди оғир кризис (инқироз)га дучор бўлди. Товарлар ва хизматлар баҳосидан тортиб, то иш ҳақи даражаси ва ишлаб чиқариш ҳажмини ҳам қамраб олган давлат назоратига асосланган режали хўжалик юритишнинг Шўровий модели амал қилолмай қолди. Иқтисодни бозорий принциплар асосига ўтказиш учун кўламий ислоҳотларни амалга ошириш тақозо этилди. Улардан бири баҳоларни тартибга солишдан воз кечиш (баҳоларни либерализациялаш) бўлди: 1991 йилнинг охирида давлат кўплаб товарлар баҳосини назорат қилишни бекор қилди. Бунинг натижасида 1992 йилнинг январидаёқ баҳолар 249%га, шу йилнинг якуни бўйича эса – 26 мартага ошган. Бу Шўролар даврида жамғарилмаларнинг қадрсизланиши ва аҳоли турмуш шароитини кескин пасайишига олиб келди. Бироқ, охир-оқибатда, бу ва бошқа ислоҳотлар мамлакат иқтисодини бозорий тус олишига сабаб бўлди. Ҳозир эса Россия Банкининг асосий мақсади баҳолар барқарорлигини таъминлаш ва инфляциянинг йиллик даражасини 4,0%лик даража доирасида ҳамда уни ўрта муддатли истиқболда шу даражада бўлиб туришини таъминлашдан иборатдир.

Ўзбекистон учун 2003-2018 йиллар давомида инфляция даражаси йиллар кесимида қуйидаги даражалар билан характерланган: 2003 йилда – 3,8%; 2004 йилда – 3,7%; 2005 йилда – 7,8%; 2006 йилда – 6,8%; 2007 йилда – 6,8%; 2008 йилда – 7,8%; 2009 йилда – 7,4%; 2010 – йилда – 7,3%; 2011 – йилда – 7,6%; 2012 йилда – 7,0%; 2013 – 6,8%; 2014 йилда

– 6,1%; 2015 йилда 5,6%; 2016 йилда – 5,7%; 2017 йилда – 14,4%; 2018 йилда – 14,3%.

**Инфляция қандай ҳисобланади?**

Мамлакатимиздаги инфляция тўғрисида аниқ маълумотларни Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитасининг сайтидан (www.stat.uz) олиш мумкин. Бу орган Ўзбекистоннинг турли минтақаларидаги товарлар ва хизматлар баҳоси тўғрисидаги маълумотларни тўплайди ва уларни қайта ишлайди. Жорий баҳоларни ўтган баҳолар билан таққослаб, Давлат статистика қўмитаси истеъмол баҳолари индекси (ИБИ)нинг ўсиш суръатларини, яъни инфляцияни ҳисоблайди. Бунда инфляция товарлар ва хизматларнинг турли тоифалари ҳамда турли минтақалар учун алоҳида-алоҳида ҳисобланади. Барча ана шу кўрсаткичлар асосида мамлакат бўйича инфляциянинг ўртача даражаси ҳисоблаб топилади. Шундан сўнг, масалан, ОАВда “Ўзстат маълумотларига кўра 2019 йилнинг сентябрида Ўзбекистонда инфляция 1,5%ни ташкил этди”, деган мазмундаги хабар пайдо бўлади.

Инфляция даражаси ва унга таъсир қилувчи омиллар тўғрисида таҳлилий маълумотлар Давлат солиқ қўмитаси, Иқтисодиёт ва саноат вазирлиги ва Марказий банк томонидан ҳам эълон қилиб борилади.

Хусусан, Ўзбекистон Республикаси Марказий банки томонидан мунтазам равишда (ҳар чоракда) “Пул-кредит сиёсати” ва “Инфляцион кутилмалар” шарҳларида инфляцияни келтириб чиқарувчи омиллар, аҳоли ва хўжалик юритувчи субъектларнинг инфляцион кутилмалари, инфляцияни иқтисодиёт учун мақбул даражасигача пасайтириш ва барқарорлигини таъминлаш мақсадида пул-кредит сиёсати дастакларидан фойдаланиш ҳамда зарурий чораларни кўриб бориш тўғрисида маълумотларни кенг жамоатчиликка етказиб боради.

Шу билан бирга, Марказий банкнинг веб-саҳифасида инфляция тўғрисидаги маълумотлар доимий равишда ёритилади.

Таъкидлаш жоизки, юқоридагилар ИБИ асосида мамлакат бўйича ўлчанган ўртача инфляциянинг расмий кўрсаткичларидир. Агар кимдан-ким ўзининг шахсий инфляциясини ҳисобламоқчи бўлса, одатда, у бошқа кўрсаткичга эга бўлади. Зеро, ҳар кимнинг истеъмол саватчаси ўзгачадир. Кимдир гўшт емайди. Бошқа биров макаронни хуш кўрмайди. Яна кимдир эса, автомобиль ҳайдамаганлиги учун ўзининг саватчасидан бензинни чиқариб ташлайди. Шунинг учун айтиш мумкинки, инфляция ҳар бир киши учун алоҳидадир.

**Ўз инфляциямизни қандай ҳисоблашимиз мумкин?**

Бунинг учун, дастлаб, ҳар йили сотиб оладиган товарларимизнинг рўйхатини тузиб чиқамиз. Ҳар бир товарнинг қаршисида унинг баҳосини ёзиб чиқамиз.

Сўнг йилдан-йилга ҳар йили фойдаланиб келаётган хизматларимиз рўйхатини тузамиз. Ҳар бир хизматнинг қаршисига унинг баҳосини акс эттирамиз.

Йил ўтгунига қадар 3-устунни бўш қолдирамиз. Йилнинг охирига келиб бу устунда таққослаш учун маълумотлар, яъни янги йилда биз сотиб олишимиз керак бўлган ўша товар ва хизматларнинг баҳолари, пайдо бўлиши керак.

Ишни бу тарзда амалга ошириш аниқлилик ва улкан сабр-тоқатни талаб қилади. Бу рўйхатда камида 62 та позиция бўлмоғи лозим. Ўз.стат тажрибасига мувофиқ, бу энг тор истеъмол корзинасидир. Агар биз ўз инфляциямиз тўғрисида янада аниқроқ маълумотга эга бўлишни истасак, рўйхатдагилар сонини 490 тагача оширишимиз керак.

Ҳамма устунлар тўлдирилганидан сўнг биз ўз инфляциямизни, яъни ўзимизнинг истеъмол саватчамиз неча фоизга ошганлигини ҳисоб-китоб қилишимиз мумкин.

## 3.2. ДЕПОЗИТ (ОМОНАТ) НИМА? УНИНГ ТАБИАТИ ҚАНДАЙ?

**Депозит (омонат) қаердан бошланади?**

Айримларга банк одамлар ўз пулларини олиб борадиган ва депозит (омонат) очадиган улкан “тўпланма” сифатида намоён бўлади. Бошқаларнинг назарида банк зарур бўлган пайтда керакли суммани кредитга олиш мумкин бўлган пуллар заҳирасидир. Хонадон ҳақи ёки тезликни оширганлиги учун жарима тўлайдиганлар навбатини кўрганлар учун эса банк – бу тўловларни қабул қилувчи кассадир.

Юқоридагиларнинг ҳаммаси ҳам – ҳақ. Ҳақиқатдан ҳам банк юқорида қайд этилган ана шу уч функцияни бажаради:

а) пулларни қабул қилади (олади);

б) пулларни беради;

в) ҳисоб-китоб-касса операцияларини амалга оширади.

## Банклар тарихидан

Дастлабки банклар Ўрта асрларда Италияда пайдо бўлган деб ҳисоблашишади. Ҳатто италияликлар тилидан келиб чиққан “банк” сўзи ҳам “скамейка”, “ўтириладиган жой” деб таржима қилинади. Венецианлик алмаштирувчилар ўз ўтирадиган жойларини бозор майдонига олиб чиққанлар. Уларнинг устига яшил материални ёзиб, улардан “прилавка” сифатида фойдаланиб, устига тангаларни қўйиб чиққанлар. Секин-асталик билан одамлар уларга катта суммадаги пулларни сақлашга ишонганлар ва тўлаш билан боғлиқ бўлган топшириқларни бера бошлаганлар. Банкирлар махсус китобча тутиб, унга ўз операцияларини ёзиб борганлар. Сўнг, шу нарса маълум бўлдики, айримларга бошқалар ҳисобидан тўлаш қулай ва фойдали экан. Ҳар бир операция учун банкирлар ўз фоизларини олганлар.

Шундай бўлишига қарамасдан, айрим тарихчиларнинг фикрича, буларнинг барчаси анча олдин, яъни эрамиздан олдинги III-II минг йилликда бошланган. Қадимги Месопотамияда диний бинолар (храмлар) энг хавфсиз жой ҳисобланган. Шунинг учун ҳам одамлар ўз товарларини сақлаш учун бу ерга олиб келишган. Сақлаш учун дон ёки қора мол билан ҳақ тўланган. Ана шундай тарзда қадимги диний бинолар банкларнинг биринчи ва асосий функциясини – жамғаришни – бажаришган.

**Банк. Нима у?**

**Омонат (депозит)лар орқали фуқароларнинг бўш пул маблағларини тўпловчи, уларни кредитлар бериш ёки турли молиявий инструментларга (акция, облигация ва ҳ.к.лар) инвестициялаб, жойлаштирувчи молиявий воситачи банк дейилади.**

**Сақлаш ёки фоиз (даромад) олиш учун банк ҳисоб-варағига ўтказилган пул маблағлари омонат (account) деб аталади.**

Пул маблағлари вақтинча бўш турган одамлар ҳамма вақт ҳам топилади. Шу пайтнинг ўзида, маълум муддатга пулларни қарзга олишга тайёр турган одамлар ҳам бор. Бу занжирда банк воситачи сифатида майдонга чиқади. Бировлардан банк пулни олади (бу – омонатлар ёки депозитлар) ва бошқаларга эса – пулни беради (бу – кредитлар).

**Фоизи билан қайтариш шарти асосида маълум бир муддатга тақдим этилган (берилган) пул маблағлари кредит (credit) дейилади.**

Банк даромади омонат (депозит)лар ва кредитлар бўйича фоизлар ўртасидаги фарқ ҳамда кўрсатган хизматлари учун мижозлардан олинадиган комиссион йиғимлардан таркиб топади.

Албатта, бугунги кунда банклар фаолияти анча мураккаблашган ва хилма-хиллашган. Бироқ, бундан уларнинг моҳияти – ўзгармаган.

Мамлакатимизда банклар фаолиятини Ўзбекистон Республикаси Марказий банки тартибга солиб туради. Илғор хорижий таржимани ҳисобга олиб, истиқболда бу орган Ўзбекистон молия тизимини – банклар, бошқарувчи ва суғурта компаниялари, бошқа молиявий ташкилотларни тартибга солувчи органга айланиши мақсадга мувофиқ.

**Депозит (омонат). Нима у?**

Депозит (омонат) - бу мижозларнинг банклардаги пул маблағларидир.

Жисминий шахслар (аҳоли)нинг банкларга қўйган пуллари омонатлар, юридик шахслар (корхона ва ташкилотлар)нинг банклардаги пул маблағлари эса депозит деб аталади.

Одатда, депозит (омонат)лар банкларга маълум муддатга топширилиб, ўша муддат давомида депозит (омонат) суммасига доимий равишда фоиз ҳисобланади. Шартномага кўра, муддат ниҳоясида ёки ойма-ой банк депозит (омонат) фоизларини ва муддат сўнггида асосий суммасини қайтаришга мажбурдир.

Юқоридаги таърифдан депозит (омонат) учун қандай тавсифлар энг муҳим эканлиги маълум бўлади-қолади.

**Муддат**. Аксарият ҳолларда депозит (омонат)лар маълум бир муддатга банкларга қўйилади. Депозит (омонат)нинг муддати, фоизи ва бошқа асосий шартлари шартномада аниқ ёзилган (кўрсатилган) бўлиши лозим. Муддат тугагандан сўнг банк депозит (омонат)чига пулни қайтаришга мажбур. Минимал муддат – бир ой. Максимал муддат – расман чекланмаган. Лекин амалиётда у, одатда, беш йилдан ошмайди.

**Фоизлар**. Фоизлар – бу депозит (омонат)чининг банкка сақлаётган қарз берган пул маблағларидан фойдаланилганлиги учун тўланадиган ҳақ. Фоизлар банк томонидан таклиф қилинган фоиз ставкаларига мувофиқ депозит (омонат)нинг суммаларига мутаносиб равишда ҳисобланади. Депозит (омонат)лар бўйича ставкалар муддат ва депозит (омонат) валютасига боғлиқ равишда бир-биридан фарқланади.

Фоиз ставкаси (interest rate) – маълум муддат давомида пулдан фойдаланганлик учун ҳақнинг қарз олинган суммага нисбатидир (%да). Фоиз ставкаси, одатда, йиллик ифодада келтирилади ва турли қуйилмаларнинг даромадлилигини таққослашга имкон беради.

Табиийки, депозит (омонат)нинг бошқа турлари ҳам бор. Масалан, талаб қилиб олингунча муддатдаги депозит (омонат). Бу депозит (омонат) муддатсиз ҳисобланади. Зеро, ҳеч қандай чекловларсиз ва ҳар қандай муддатда унга пулларни қўйиш ва ундан олиш мумкин. Бу – мижозга жуда қулай. Лекин банк учун – кам фойдали. Шунинг учун ҳам бундай депозит (омонат)лар бўйича фоиз ставкалари – нолга яқин. Одатда бундай ҳисоб варақларига стипендия ва иш ҳақлари ўтказилади. Улар жамғаришга ярамайди. Яъни, Сиз банкка қанча узоқ муддатга пулларингизни қўймоқчи бўлсангиз, банк Сизга шунча юқорироқ фоиз ставкасини таклиф қилишга тайёр бўлади. Демак, жамғаришнинг энг оддий ва оммавий молиявий инструменти – бу айнан депозит (омонат)дир.

**Депозит (омонат)лар бўйича фоиз ставкаларини банклар қандай аниқлайдилар?**

Турли банкларда ва вақтнинг турли жабҳаларида депозит (омонат)лар бўйича фоиз ставкалари бир-биридан кескин фарқ қилиши мумкин. Агар қарзга олинган товар бўлса, фоиз ставкаси шу товарнинг баҳосидир. Фоиз ставкаларининг даражаси пул бозорида аниқланади. Бу бозорда сотиб олувчилар ва сотувчилар ролида банклар, компаниялар ва албатта, молиявий регулятор (тартибга солувчи) саналувчи Ўзбекистон Марказий банки майдонга чиқади. “Пулни сотиб олувчилар” ёки “пул харидорлари” қандайдир бир муддатга пулни қарзга олишни истайдилар. Истаганда ҳам улар буни, иложи борича, пастроқ ставкада бўлишини хохлайдилар. “Пулни сотувчилар” ҳам уни қарзга беришга тайёр. Бироқ, юқоридагилардан фарқли улароқ, улар бунда юқорироқ фоиз ставкаси бўлишини умид қиладилар. Энг асосийси, депозит (омонат)га қўйилган маблағларнинг банкларга келтириши мумкин бўлган даромад (фоиз)лари муҳим аҳамият касб этади. Бунинг натижасида фоиз ставкасининг шундай даражаси аниқланадики, унда талаб таклифга тенг бўлади. Шунингдек, бу ўринларда ҳар бир муддат ва ҳар бир валюта учун пулнинг ўз баҳоси, яъни ўз

ставка даражаси характерлидир. Бунда депозит (омонат)га қўйилган маблағлардан банклар кредит ёки бошқа молиявий инструмент сифатида фойдаланади ва ундан даромад (фоиз) олади.

Ставкалар даражаси жуда кўп омилларга боғлиқ. Масалан, депозит (омонат)ларнинг миқдори, сақланиш муддати, фоизларни тўлаш тартиби ва ҳ.к.лар шулар жумласидандир Лекин уларнинг энг муҳими – Ўзбекистон Марказий банки сиёсатидир. Ўзининг асосий вазифасини – мамлакатда барқарор паст даражадаги инфляцияни жиловлаб (ушлаб, таъминлаб, қўллаб-қувватлаб) туришни – бажариш учун Марказий банкнинг бу сиёсати фоиз ставкаларининг даражасига таъсир кўрсатиши мумкин. Бу Банкнинг фоиз сиёсати тўғрисида унинг сайтидаги “Пул-кредит сиёсати” бўлимидан батафсил маълумотларга эга бўлишнинг иложи бор.

Шунга мос равишда, депозит (омонат)лар бўйича ставкалар ҳар бир банк томонидан, иқтисоддаги фоиз ставкаларининг кутилаётган бўлғуси даражаси ва шу банкдаги аниқ вазиятдан келиб чиққан ҳолда ўрнатилади. Масалан, агар банкда пуллар етишмаётган (яъни қўшимча депозит (омонат)ларга эҳтиёж сезилаётган) бўлса, депозит (омонат)чиларни тезроқ жалб қилиш мақсадида, у депозит (омонат)лар бўйича ставкаларни ошириши керак. Одатда, банк қанчалик йирик ва ишончли бўлса, унда депозит (омонат)лар бўйича ставкалар шунчалик паст бўлади.

**Банклар нега керак?**

Замонавий иқтисодни банк тизимисиз тасаввур этишнинг иложи йўқ. Бунда банклар пул маблағларини пассив тақсимловчилар ҳам эмас. Улар мамлакатдаги барча иқтисодий жараёнларга фаол таъсир кўрсатади. Мамлакатнинг яхлит иқтисодий тараққиёти ва шу мамлакат ҳар бир фуқаросининг фаровонлиги банклар фаолияти (иши)га ҳам боғлиқ.

Банклар жисмоний (яъни, фуқаролар) ва юридик (яъни, корхоналар) шахсларнинг бўш турган маблағларини жалб

қиладилар. Уларнинг барчаси банкларнинг мижозларига айланадилар ва фоиз кўринишидаги даромадга эга бўладилар. Жалб қилинган маблағларни тўплаб, банклар сўнг уларни кредитлар бериш йўли билан иқтисодга жойлаштирадилар. Натижада иқтисод ривожланиш учун маблағга эга бўлади. Ўзаро муносабатлар бундай тартиби (кўриниши)нинг ажойиблиги ва ҳайрон қоларлиги шундаки, бу жараён иштирокчиларининг барчалари – мижозлар, банклар ва иқтисод – учун фойдалидир.

**Депозит (омонат)нинг асосий афзалликлари нимада?**

Пулни уйда “ушлаб” тургандан кўра депозит (омонат)га қўйган афзал. Бу афзаллик бир неча кўринишларга эга. Мана уларнинг айримлари:

**1. Пул депозит (омонат)га қўйилганда жамғарилмалар, қисман бўлса-да, даромад келтириши ҳисобига инфляциядан ҳимояланган бўлади.** Депозит (омонат) бўйича олишимиз керак бўлган фоиз ставкаси, кўп ҳолларда, ўзининг даражаси бўйича инфляция даражасидан юқорироқ ёки унга яқин бўлади. Бу пуллар уйда ётганига ўхшаш тезроқ эмас, балки банкда ундан кўра секинроқ ўз қийматини йўқотиши мумкинлигини англатади.

**2. Жамғарилмаларни қайтариб олса бўлади.** Шошилинч пул керак бўлиб қолган вазият ҳаётнинг исталган пайтида вужудга келиши мумкин. Агар пуллар муддатли депозит (омонат)га қўйилган бўлиб, унинг муддати тез орада келмайдиган бўлса, унда нима қилиш керак? Ўзбекистонда банкнинг ҳар бир мижози ўз омонати суммасини муддатидан олдин қайтариб олиш ҳуқуқига эга. Депозит (омонат) билан боғлиқ бўлган бундай ҳолат шартноманинг тўхтатилганлигини билдиради. Омонатчи ўз пулларини олади, лекин фоиз суммаларидан маҳрум бўлади.

**3. Жамғарилмаларнинг ишончли суғурталанганлиги таъминланади.** Депозит (омонат) учун суғурта полисини

сотиб олиш керак эмас. У автоматик тарзда “берилади”. Бунинг сабаби шундаки, Ўзбекистонда омонат (депозит)ларни мажбурий суғурталаш тизими амал қилади. Бу билан давлат махсус жамғармаси шуғулланади. У шундай деб аталади ҳам: Фуқароларнинг банклардаги омонатларини кафолатлаш жамғармаси. Агар банкингизнинг лицензияси чақириб олинган ва у ўз фаолиятини тўхтатган бўлса, Жамғарма Сизга қоплама (компенсация)ни тўлаб беради.

**Депозит (омонат)нинг қандай камчиликлари бор?**

Биринчи қарашда – депозит (омонат)нинг камчиликлари йўқдек. Пуллар банкда жойлаштирилган. Улар буст-бутунлиги ёки тўла-тўкислигича сақланмоқда. Бунинг устига, улар даромад ҳам келтирмоқда. Зеро, депозит (омонат)нинг суммаси банк ваъда қилган фоиз даражасига кўпаймоқда. Демак, биз янада бойроқ бўлиб бораяпмиз. Лекин гап шундаки, бу фоизлар пулларимизни инфляциядан қутқариб қола олмайди. Улар бизнинг жамғарилмаларимизга инфляция, шак-шубҳасиз, етказаётган зарарларни бироз қисқартиради, холос. Натижада биз, барибир, камбағаллашамиз. Яъни жамғарилган пулларимиз суммасига биз олдингига нисбатан камроқ бўлган товарлар ва хизматларни сотиб олишимиз мумкин. Парадокс (ҳайрат, ажабланиш) ҳам – ана шунда! Зеро, депозит (омонат) жамғарилма қилишга – ярамайдими?!

Яраганда – қандоқ?! Жуда ҳам ярайди-да! Ахир бизнинг пулимиз уйда яширилгани (сақлангани)да янада кўпроқ қадрсизланмасмиди?! Албатта, пулимизни депозит (омонат)га қўйиб, биз инфляцияни алдолмаймиз. Биз бойроқ бўлолмаймиз. Лекин шу йўл билан биз камроқ даражада камбағаллашамиз, холос. Бу яхшими? Ёки ёмонми? Албатта, ...-да, ...

**Шахсий молиявий режада депозит (омонат)нинг роли қандай?**

Шахсий молиявий режада биз ўз активларимизни уч қисмга бўламиз:

- Жорий капиталимиздан кундалик эҳтиёжларимизни қондириш учун фойдаланамиз;
- Заҳира капиталимизни тўсатдан содир бўлиши мумкин бўлган “қора кун”имиз учун мўлжаллаб қўйганмиз;
- Инвестицион капиталимиз орқали эса стратегик мақсадларимизга эришишга ҳаракат қиламиз.

Энди айтингчи, капиталимизнинг қайси кўриниши (тури) учун депозит (омонат) алмаштириб бўлмайдиган ёрдамчи бўлиши мумкин? Бу саволнинг энг тўғри жавоби қуйидагича: бундай ёрдамчи “лавозим”ига капиталларимиз барча уч кўриниш (тур)лари ҳам “даъвогар” ҳисобланади. Ишонмасангиз, марҳамат, қуйидагиларга бир эътибор беринг-а?!:

1. Дастлаб, заҳира капиталдан бошлайлик. Айтайлик: инсон ишини юқотиб қўйди. Албатта, бу ўша инсон учун “қора кун”. Янги ишни тезда топиш эса – мураккаб масала. Бу – реал ҳам эмас. Бу вақтда эса ейиш, ичиш, кийиниш, хонадон учун тўлаш ва ҳ.к. харажатлар қилиш керак. Буларсиз – бўлмайди. Бунинг учун инсон нима қилади? Тўғри айтаяпсиз: банкка боради. Депозит (омонат)идан ўзига керакли бўлган суммани “ечиб” олади. Ва ўзининг муаммоларини ҳал қилади. У дўстларидан олинадиган қарзга “ботмайди”. Тимсоҳдек кўз ёшларини ҳам тўкмайди. Ўзини ишончли, дадил, тетик ҳис этади. Суҳбат жараёнида рақобатчиларини “мот” қилиб, янги ишни қўлга киритади ҳам.

2. Жорий капитал учун йирик сотиб олинмаларни амалга оширишда депозит (омонат) жамғарилма қилишга ёрдамлашади. Агар қимматли пальто, инглиз тили курси, онанинг юбилейига совға (бу рўйхатни ҳар ким ўзи учун ўзгача ёзиши мумкин) учун пул керак бўлса, инсон банкда депозит (омонат) очади ва унда юқоридагилар учун керакли бўлган суммани йиғади.

3. Жуда кўп кишилар депозит (омонат)дан ўзларининг инвестицион капитали инструментларидан бири сифатида фойдаланадилар. Тўғри, айрим ҳолларда, депозит (омонат) бўйича даромад инфляциядан ортда қолади. Лекин бунда, барибир, риск даражаси минимал-да! Шунинг учун ҳам депозит (омонат) консерватив инвесторларнинг қуйилмалари орасида фахрли ва ҳурматли ўринни эгаллайди.

**Қайси ёшга етгандан сўнг депозит (омонат)дан фойдаланиш мумкин?**

Ўзбекистон қонунларига кўра 14 ёшга тўлган ҳар бир фуқаро депозит (омонат) шартномасини тузиши (имзолаши) мумкин. Ўзбекистон Республикаси “Фуқаролик кодекси”нинг 27-моддаси 14 ёшдан 18 ёшгача бўлган балоғатга етмаган фуқароларга ўзлари ишлаб топган пуллари, стипендиялари ва бошқа даромадларидан мустақил равишда, ота-оналар рухсатисиз фойдаланиш, шунингдек, банкларга депозит (омонат)га қўйиш ҳуқуқи берилган.

Шундай қилиб, Сиз депозит (омонат) очишингиз учун:

а) 14 ёшга тўлганлигингизни нишонлашингиз;

б) ёшингизни тасдиқловчи ҳужжат (масалан, паспорт) олишингиз (уни банкка тақдим этишга тўғри келади);

в) омонатга қўйиш учун пулга эга бўлишингиз керак.

Фақат шулардан сўнг ҳар қандай банк яна бир истиқболли мижозни қўлга киритишдан бахтиёр бўлади.

## 3.3. ДЕПОЗИТ (ОМОНАТ) ШАРТЛАРИ

**Депозит (омонат) шартномасида нималар ўз аксини топган бўлади?**

Банкка кириб, “Депозит очмоқчи эдим” ёки “Омонатга пул қўймоқчиман”- деганингиз биланоқ, қўлингизга тезгина шартнома бланкасини тутқазишади. Тахминан, у қуйидаги кўриниш (мазмун)га эга:

## ДЕПОЗИТ (ОМОНАТ) ШАРТНОМАСИ

“Банк” ва “Омонатчи” қуйидагилар тўғрисида ушбу шартномани тузишди:

1. Шартнома предмети.

Депозит (омонат)чи йиллик Х% даромад олиш ҳисобига ХХХ суммадаги маблағни ....дан (сана, ой, йил) ...гача (сана, ой, йил) бўлган муддатда депозит (омонат) шаклида сақлаш учун банкка қўяди.

2. Банк мажбуриятлари.

Банк депозит (омонат)ни сақлаш учун ҳисоб варағини очиш, унинг сақланишини таъминлаш ва у бўйича ушбу шартномага мувофиқ даромад тўлаш мажбуриятини ўз зиммасига олади. Банк депозит (омонат) ва унга ҳисобланган фоизлар суммасини депозит (омонат)чига қайтаради.

Банк депозит (омонат) сирини кафолатлайди.

3. Омонатчининг мажбуриятлари.

Депозит (омонат)чи ХХХ сўмдаги маблағни Банк ҳисоб варағига ўтказиш мажбуриятини олади.

Депозит (омонат)чи шартноманинг тугаганлиги ёки узайтирилганлиги тўғрисида банкка хабар бериши керак.

4. Шартноманинг амал қилиш шартлари.

- Аа
- Бб
- ...

Томонларнинг юридик манзиллари ва банк реквизитлари

**БАНК** **ДЕПОЗИТ (ОМОНАТ)ЧИ**

Юқоридагилар депозит (омонат) шартномасининг энг умумий бир кўриниши, холос. Аслида, у бунчалик қисқа бўлмайди. У, одатда, ўзида жуда кўп ҳолатларни акс эттириб, унда банк депозит (омонат)чи билан ишлайдиган барча шартлар ўзининг жуда тўлиқ ифодасини топади. Мана унга аниқ мисоллардан бири:

**“Талаб қилиб олингунча” банк омонати шартномаси №_____**

Тошкент ш. 2019 йил “___”_____

(Банкнинг номи) Амалиёт бошқармаси (кейинги ўринларда - Банк) № 28-сонли Ишончнома асосида иш олиб борувчи Амалиёт бошқарма бошлиғи _____га бир томондан ва _____ (кейинги ўринларда - Омонатчи) иккинчи томондан ушбу шартномани қуйидагилар ҳақида туздилар.

## 1. Шартнома предмети

1.1. Омонатчи _____ миқдоридаги
*(сумма сўз билан)*

пул маблағларини топширади, Банк эса уларни “Талаб қилиб олингунча” омонатига (кейинги ўринларда - Омонат) қабул қилади. Бунда:

- Омонат бўйича қуйидаги фоизлар қўшилади:
- миллий валютада йиллик _____**%** миқдорида;
- хорижий валютада (Банкнинг номи) Активлар ва пассивларни бошқариш қўмитаси белгилаган, омонат қолдиғига қараб ўзгарадиган миқдорда.

- фоизлар _____ да тўланади.
*(тўловлар даврийлиги)*

1.2. Омонатга қўшимча бадаллар қабул қилинади.

1.3. Омонат шартномаси ҳамда ҳисобвараққа пул маблағлари қўйилганлиги белгиланган тартибда расмийлаштирилган _____ рақамли омонат дафтарчаси билан тасдиқланади.

## 2. Фоизларни ҳисоблаш ва қўшиш шартлари

2.1. Омонат бўйича қўшилган фоизлар _____да тўланади.
*(валюта тури)*

2.2. Омонат суммасига фоизлар у Банкка (мижознинг шахсий ҳисобварағига) тушган санадан кейинги кундан бошлаб, токи омонат унинг эгасига қайтарилишидан ёхуд бу маблағлар бошқа асосларга кўра ҳисобварақдан чиқарилишидан олдинги кунгача ҳисоблаб қўшилади. Омонатчининг ҳисобварағи ҳибсга олиниши оқибатида Банк бу ҳисобварақдаги пул маблағларидан фойдалана олмаган давр учун фоизлар қўшилмайди.

2.3. Фоизларни тўлаш санаси Банк ишламайдиган кунга тўғри келган ҳолларда у навбатдаги банк иш кунида тўланади. Бунда банк ишламаган кунлар учун ҳам фоизлар ҳисоблаб қўшилади.

2.4. Ушбу Шартноманинг 1.1-бандида кўрсатилган омонат бўйича фоиз ставкасининг миқдори (Банкнинг номи) Активлар ва пассивларни бошқариш қўмитасининг қарори асосида Банк томонидан бир томонлама тартибда ўзгартирилиши мумкин.

2.5. Банк ушбу Шартнома амал қиладиган муддат мобайнида фоиз ставкасининг миқдорини ўзгартирса, омонат бўйича фоиз ставкасининг миқдори ўзгаргани ҳақидаги хабар омонатчига шахсан етказилганидан кейин ёки Интернет тармоғидаги (Банкнинг номи) расмий сайтида (www……uz), шунингдек босма нашрларда, бошқа оммавий ахборот воситаларида ёки банк муассасаларида ўрнатилган стендларда жойлаштирилганидан сўнг 14 календарь кун (хабар бериш муддати) ўтгач, Омонатга нисбатан фоиз ставкасининг янги миқдори қўлланилади.

Бунда хабар (Банкнинг номи) расмий сайтида (www…..uz) жойлаштирилган биринчи кун 14 кунлик хабар бериш муддати бошланадиган биринчи кун ҳисобланади.

Банк жалб этилган омонат бўйича фоиз ставкасини камайтирган ҳолларда Омонатчи киритилган пул маблағлари тўла ҳажмда қайтарилишини, шунингдек омонат сақланган амалдаги муддат учун шу хабар берилгунича белгиланган миқдорда ҳисобланган фоизлар

тўланишини бу ҳақдаги хабар жойлаштирилган кундан бошлаб 14 календарь кун мобайнида талаб қилишга ҳақли. Омонатчи омонатни қайтариб олган тақдирда ушбу Омонат шартномаси бекор қилинади.

## 3. Тарафларнинг мажбуриятлари

3.1. Банк қуйидаги мажбуриятларни ўз зиммасига олади:

- Омонат сирини сақлаш ҳамда унга доир маълумотларни фақат Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонун ҳужжатларида кўзда тутилган ҳолларда тақдим этиш;
- Омонатга пул маблағларини Омонатчининг ўзидан ёки Омонатчининг омонат ҳисобварағига доир зарур маълумотларни кўрсатган учинчи шахслардан нақд шаклда ҳам, нақдсиз шаклда ҳам қабул қилиш;
- Омонатга қўйилган пул маблағларини, шунингдек ушбу Шартнома шартларига мувофиқ ҳисобланган фоизларни Омонатчининг ёки унинг вакилларининг (ишончнома асосида) биринчи талабига кўра қайтариш.

3.2. Омонатчи қуйидаги мажбуриятларни ўз зиммасига олади:

- ушбу Шартнома шартларига риоя этиш;
- ўзининг паспорт маълумотларида юз берган барча ўзгаришлар тўғрисида хабар қилиш;
- Омонат бўйича фоиз ставкасининг миқдори тўғрисида Банкнинг расмий Интернет-сайтида (www…….uz) жойлаштирилган ахборот билан даврий равишда танишиб бориш;
- ҳар чоракда, ҳар календарь чоракнинг биринчи ойи 10-кунидан кечикмай, омонатдаги маблағлар қолдиқлари омонат дафтарчасидаги ёзувларга мувофиқлигини таққослаб текшириш учун Банкка келиш;
- ўзининг паспорт маълумотлари, яшаш жойи ва алоқа телефонлари ўзгаргани ҳақида Банкка имкон қадар қисқа муддатларда хабар бериш, шунингдек янги паспорт маълумотларининг нусхаларини тақдим этиш.

## 4. Тарафларнинг ҳуқуқлари

4.1. Банк қуйидаги ҳуқуқларга эга:

- Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонун ҳужжатларида кўзда тутилган ҳолларда ҳисобварақ бўйича операцияларни тўхтатиб туриш ёки улар ижро этилишини рад қилиш;

- Омонат бўйича операциялар бажарилгани учун Банк Тарифларида кўзда тутилган миқдорларда ҳақ ундириш;

- омонат дафтарчаси йўқолгани учун Банк Тарифларида кўзда тутилган миқдорда ҳақ ундириш;

- (Банкнинг номи) мижозларининг ҳисобварақларидаги ҳаракат тўғрисида ахборот (sms-, e-mail, web-хабарлаш, IVR-товушли хабар бериш) хизматлари кўрсатилгани учун Банк Тарифларида кўзда тутилган миқдорда ҳақ ундириш (хизмат кўрсатиш ҳақида мижоз берган ариза асосида);

- ушбу Шартнома шартларига мувофиқ, Омонат бўйича фоиз ставкаси миқдорини бир томонлама тартибда ўзгартириш;

- Омонатчи омонатдаги маблағлар қолдиғини омонат дафтарчасидаги ёзувлар билан таққослаш учун Банкка келиши кераклиги ҳақида унга ёзма шаклда ёки телефон орқали хабар бериш;

- Омонатчидан унинг паспорт маълумотлари, яшаш жойи ва алоқа телефонларида ўзгаришлар бор-йўқлигини сўраш ва маълумот олиш.

4.2. Омонатчи қуйидаги ҳуқуқларга эга:

- агар Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонун ҳужжатларида бошқа ҳолат кўзда тутилмаган бўлса, Омонатни шахсан ўзи, шунингдек ўз вакили орқали (ишончнома асосида) тасарруф этиш;

- исталган вақтда Омонат суммасини ёки унинг бир қисмини талаб қилиб олиш.

## 5. Шартноманинг амал қилиш муддати

5.1. Ушбу Шартнома уни Тарафлар имзолаганидан кейин кучга киради ва Омонат унга қўшилган фоизлари билан бирга тўла ҳажмда қайтариб олинадиган вақтгача амал қилади.

5.2. Шартнома Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонун ҳужжатларида кўзда тутилган ҳолларда Банкнинг ташаббуси билан бекор қилиниши мумкин.

## 6. Тарафларнинг жавобгарлиги

6.1. Ушбу Шартнома бўйича ўз мажбуриятлари бажарилмаган ёки лозим тарзда бажарилмаган ҳолатлар учун тарафлар Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонун ҳужжатларига мувофиқ жавобгар бўладилар.

## 7. Алоҳида шартлар

7.1. Ушбу Шартномада кўзда тутилмаган ҳолларда тарафлар Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонун ҳужжатларига таянадилар.

7.2. Тарафлар ўртасида юзага келган ва ўзаро келишишнинг имкони бўлмаган барча низолар Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда кўриб чиқилади.

7.3. Ушбу Шартнома шартлари тарафларнинг ўзаро келишувига кўра, мазкур Шартномага қўшимча битим тузиш йўли билан ўзгартирилиши ёки тўлдирилиши мумкин.

7.4. Шартнома бир хил юридик кучга эга бўлган икки асл нусхада (ҳар бир тараф учун биттадан) тузилди.

## Тарафларнинг манзиллари ва реквизитлари

| **Банк:** | **Омонатчи:** |
|---|---|
| (Банкнинг номи) Амалиёт бошқармаси | Ф.И.Ш. |
| | _____ |

Манзил:

Амалиёт бошқарма бошлиғи
В.В Палончиев

_____

*(Ф.И.Ш. ва имзо)*

М.Ў.

_____

Манзил:

_____

_____

Телефон:

_____

Туғилган санаси

_____

Паспорт/(шахсни тасдиқловчи
ҳужжат) серияси ____ №_____

Ким томонидан ва қачон берил

_____

_____

*(имзо)*

Аввало, **шартномани батафсил ўқиш керак!**

Шартномани имзолашдан олдин, ҳақиқатдан ҳам, уни диққат билан ўқиб чиқиш лозим. Чиройли ва “жимжимадор” имзони қўйишга 5-6 секунднинг ўзи етарли. Лекин остига Сиз имзоингизни қўйишингиз керак бўлаётган банк ҳужжатининг мазмунини тушуниш учун ундан кўра 300 баробар кўпроқ вақт талаб қилинади. Бунга вақтни аямаслик керак. Шартноманинг кичик шрифт билан ёзилган қайсидир бир бандида акс эттирилган ҳолатни ҳисобга олмаслик орзуингизни барбод қилиши ва жамғарилма бўйича режаларингизни пучга чиқариши мумкин.

“Вақт – пул” эканлиги хусусидаги мақолни ҳамма билади. Ҳатто бу ҳолда ҳам у ўз кучини кўрсатмоқда: шартномани ўқишда вақтни иқтисод қилдингизми – “Пулга бефарқ бўлдим, уни йўқотдим!”,- деяверинг.

Сўнг, **шартномани қандай қилиб ўқиш кераклигини ҳам билиш керак!**

Айтайлик, Сиз кўп вақт сарфладингиз ва шартномани биринчи қаторидан, то унинг охирги қаторигача батафсил ўқиб чиқдингиз. Маълум бўлдики, ...ҳеч нарсани тушунмабсиз. Агар ҳақиқатдан ҳам шу нарса содир бўлган бўлса, Сиз – тўғри йўлдасиз. Молиявий атамаларнинг мазмун-моҳиятини тўғри идрок этмасдан туриб, Сиз бирорта ҳам банк шартномасини тўғри тушунолмайсиз. Ҳатто биз кундалик турмушдаги ҳаётий воқеликларни ифодалашда фойдаланган атамаларимиз ҳам банк шартномасида махсус маънони англатиши мумкин. Буни банк жуда яхши билади. Шу боис, буни депозит (омонат)чи ҳам, албатта, билиши шарт. Шартномани тушунишда хатоликка йўл қўйиш депозит (омонат)чига жуда қимматга тушиши мумкин. Буни том маънода қабул қилмоқ лозим.

Ўзимизга энг кўпроқ тўғри келадиган шартнома вариантини танлаш учун бу молиявий инструментнинг қандай шартлари борлигини аниқ билишимиз зарур. Қуйида ана шу шартларнинг айримларига тўхталиб ўтамиз.

**1-шарт. Муддат ва фоиз ставкаси.**

Банклар, одатда, исталган муддатларда турли депозит (омонат)лар очишни таклиф қилишади. Биз ойлик ёки йиллик депозит (омонат) очишимиз мумкин. Бу нималарнидир истаб, Сизнинг қай мақсадларда пулни депозит (омонат)га қўяётганлигингизга боғлиқ. Муддат шартномада аниқ саналарда ифодаланиб, кўрсатилади. Масалан, унинг муддатини “ойлик” деб ёзиб, кўрсатолмаймиз. Депозит (омонат)нинг муддати бир кунгача аниқликда кўрсатилиши керак. Агар бизга пулнинг айнан қайси кунда керак бўлиши мутлақо аниқ бўлса, биз банк билан айнан шу кунни мўлжаллаб шартнома тузишимиз мумкин.

Депозит (омонат) турига қараб банк депозит (омонат) бўйича ҳисобланадиган фоизнинг ставкасини аниқлайди (ўрнатади). У бўйича ставка ҳар доим йиллик ифодада келтирилади. Ҳатто Сиз пулни ярим йилга мўлжаллаб, депозит (омонат)га қўйган бўлсангиз ҳам шартномада “йиллик Х%” деб кўрсатилади. Ҳисобланадиган фоизларнинг

ҳақиқатдаги суммалари депозит (омонат) муддатига пропорционал равишда ҳисоб-китоб қилинади. Масалан, 6 ойлик депозит (омонат) бўйича йиллик фоиз ставкаси 20,0%ни ташкил этган бўлса, у ҳолда 6 ойдан сўнг (депозит) омонатнинг суммаси 10,0%га ошади.

Айтайлик, Сиз йиллик 20,0% ставкаси билан банкка 6 ойга 1,0 млн. сўм пул қўйдингиз. Банк 6 ойдан сўнг пулларингизни 1,1 млн. сўм қилиб қайтаради. Яъни, банк фоизларни йиллик белгилайди.

Одатда, депозит (омонат) бўйича ставка депозит (омонат)нинг муддатига мос равишда ўсади. Нега? Чунки банк учун пул маблағларини узоқ муддатга жалб қилиш фойдали ҳисобланади. Пуллар банкда қанча кўп муддатда турадиган бўлса, уларни фойдали (самарали) жойлаштиришда банкда шунча кўп вариант бўлади. Шундай депозит (омонат)чиларнинг бўлишидан банк манфаатдор ва у депозит (омонат)чиларга янада қўлайроқ шартларни таклиф қилаверади.

**Номиналь ва реал ставка.**

Ўз жамғарилмаларингизни банкка келтирганингиз учун банк таклиф қиладиган фоизлар – бу номинал ставкадир. Айнан ана шу ставка шартномада акс эттирилади. Шу ставка бўйича банк депозит (омонат)чи билан барча ҳисоб-китобларни олиб боради. Агар шартномада 8,0% кўрсатилган бўлса, депозит (омонат) муддати тугаганидан сўнг ўз пулингизни ва яна унинг шунча фоизга тенг бўлган қисмини ҳам қўшиб оласиз. Бу ҳеч қандай ташқи омилларга, жумладан, инфляцияга ҳам боғлиқ бўлмайди. Инфляция эса шу йилда бироз юқорироқ, масалан, 9,0%ни ташкил этган бўлиши мумкин.

Жамғарилмаларнинг сотиб олиш қобилиятига инфляциянинг таъсирини ҳисобга олиш учун реал ставкани ҳисоблашни билиш керак. Унча катта бўлмаган инфляцияда уни ҳисоблаш учун қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин:

**Реал ставка = номинал ставка – инфляция**

Бизнинг юқоридаги мисолимизда депозит (омонат) бўйича реал ставка салбий даражага, яъни -1 га тенг. Шунинг учун ҳам биз қуйидаги фикрнинг тўғрилигини доим тасдиқлаймиз: ўзларининг маблағларини депозит (омонат)га жойлаштирувчи инсонлар бойга айланмайдилар, лекин улар инфляциянинг ўзларини камбағал қилишига ҳам йўл қўймайдилар. Ҳақиқатдан ҳам бизнинг юқоридаги мисолимиздан кўриниб турганидек, депозит (омонат)даги пул маблағлари 1,0%га қадрсизланган. Агар шу пуллар ўша муддатда уйда қолганларида борми, улар 9,0%га ўзларининг қийматини йўқотган бўлар эди.

Келажак учун ўз жамғарилмаларимизни режалаштираётган пайтда биз инфляциянинг қандай бўлишини билмаймиз. Лекин биз унинг прогнози (башорати)ни Ўзбекистон Марказий банкининг тегишли сайти маълумотларидан билиб олишимиз мумкин. Зеро, инфляция даражасига таъсир кўрсатиш бу молиявий институтнинг энг асосий вазифаси ҳисобланади. Бу прогноз (башорат)дан фойдаланиб, баҳоларнинг кутилаётган ўсишига қараб тузатилган депозит (омонат)имиз бизга қанча ҳақиқий даромад келтиришига, яъни унинг реал даромадлилиги қандай бўлишига баҳо беришимиз мумкин.

**2-шарт. Ҳисоблашлар даврийлиги ва фоизлар капиталлашуви**

Депозит (омонат) шартномасида фоизларни ҳисоблаш даврийлиги албатта кўрсатилади. Банк фоизларни шартномага кўра ойига бир марта, чоракда бир марта ёки йилида бир марта қилиши мумкин. Бу нарса шунчалик муҳимми? Ахир фоиз ставкаси бир марта ўрнатилади ва шартноманинг амал қилиш муддати давомида ўзгармайди-ку?! Ҳақиқатдан ҳам агар фоизлар депозит (омонат)нинг бошланғич суммасига нисбатан ҳисобланса, банкнинг ўз ҳисоб-китоблари билан неча марта шуғулланиши, депозит (омонат)чи учун ҳеч қандай аҳамиятга эга эмас. Мисол учун, йиллик ставка 12,0%га тенг бўлсин. Демак, бир ойдан сўнг

омонатчи 1,0%га, икки ойдан сўнг – 2,0%га, уч ойдан сўнг – 3,0%га ва ҳ.к. кўпроқ маблағ олади. Ҳисоблашнинг бундай тартиби оддий фоиз деб аталади. Бу ҳолда ҳисоблашнинг даврийлилиги ҳеч қандай аҳамиятга эга бўлмайди.

**Оддий фоиз (simple interest) - фоизларни ҳисоблашнинг шундай тартибидирки, унда фоизлар қуйилмаларнинг бошланғич (бирламчи) суммаларига нисбатан ҳисобланади.**

Бу ҳолда қуйидаги саволнинг туғилиши, табиий: даврийлилик қачон муҳим бўлади? Мана бу саволнинг жавоби: даврийлилик депозит (омонат)лар бўйича фоизлар капиталлаштирилганда муҳим аҳамият касб этади. Бу ўринда фоизларнинг капиталлашуви дейилганда фоиз даромадларининг омонатларнинг суммаларига қўшилаётганлиги тушунилади.

**Агар фоизлар капиталлаштирилган фоизларни ҳам қўшиб олган ҳолда депозит (омонат)нинг умумий суммасига нисбатан ҳисобланса, бундай фоизлар мураккаб фоизлар дейилади.**

Айтайлик, депозит (омонат)нинг суммаси 100 000 сўм бўлиб[9], фоизларнинг капиталлашуви ҳар ойда содир бўлсин. Йиллик фоиз ставкаси 12,0% бўлганда, бир ойдан сўнг ҳисоб варағида 1 000 сўм маблағ кўп бўлади. Агар банк фоизни депозит (омонат)нинг бошланғич суммасига нисбатан эмас, балки жамғарилган фоизга нисбатан ҳисобласа, яъни 101 000 сўмга нисбатан ҳисоблаганда, яна бир ойдан сўнг ҳисоб варағида 102 010 сўм бўлади. Бу нарса оддий фоизларда амалга оширилганда эса ҳисоб варағида 102 000 сўм бўлган бўлур эди. Ўртадаги фарқ (бор-йўғи 10 сўм) арзимасдек туюлади. Бироқ, қаранг, бир йилдан сўнг депозит (омонат)чини қандай суммалар кутади: оддий фоиз

---

[9] Китобимизнинг бу ерида ва унинг бошқа турли ўринларида келтирилган бундай рақамларнинг барчаси шартли характерга эга. Уларнинг ҳаётдаги объектив реалликка ҳеч қандай алоқаси йўқ. Шунинг учун улардан “ажабланиш” характерига эга бўлган хулосалар чиқариш мақсадга мувофиқ эмас. Унда баён қилинаётган ҳолатлар ўқувчиларимизга оддий ва тушунарли бўлиши учун шундай қилинмоқда. Бунинг устига, бу жараёнларда ҳаётдаги ҳақиқий манзарани ўзида акс эттирувчи рақам (кўрсаткич, даража)лардан фойдаланиш масаланинг моҳиятини тўғри тушунишни мураккаблаштиради, холос. Шунингдек, улар ҳозирги шароитда доимий равишда ўзгариб борувчанлик характерига эга. Зеро, бугунги рақамлар эртага шу ҳолатни ўзида ҳаққоний акс эттирмаслиги ҳам мумкин.

қўлланилганда у 112 000 сўмга эга бўлади; фоизлар капиталлаштирилган иккинчи мураккаб фоиз бўйича эса у 112 682 сўм 50 тийинни қўлга киритади. Қуйилмалар муддати қанчалик катта ва фоиз ставкаси қанчалик юқори бўлса, мураккаб фоизларнинг самараси шунчалик сезиларли (катта) бўлади.

**Мураккаб фоиз (compound interest ) – бу фоизларни ҳисоблашнинг шундай тартибики, унга кўра фоизлар олдин ҳисобланган фоизли даромадларни ҳам қўшиб ҳисоблаган ҳолда қуйилмаларнинг умумий суммасига нисбатан ҳисобланади.**

### 3-шарт. Депозит (омонат) муддатини автоматик тарзда узайтириш (пролонгация қилиш)

Сиртдан қараганда бу шарт жуда қулайдек туюлади: ҳеч нарса қилиш керак эмас; банк автоматик равишда шартнома (муддати)ни ўзайтиради. Биринчи муддат тугади. Иккинчи муддат бошланди. Депозит (омонат)чи эса, тинчгина уйда ўтирибди. Янги фоизларни кутмоқда. Лекин бу ерда маълум бир хавф бор. Шартнома (муддати)нинг автоматик тарзда узайтирилиши (пролонгация қилиниши) ставканинг ҳам автоматик тарзда шундай қилинишини англатмайди. Бу – биринчидан. Иккинчидан эса, янги шартнома ҳисобланган фоиз даромадларини ҳам ҳисобга оладими ёки у фақат депозит (омонат)нинг бошланғич суммасига тегишли бўладими, буниси ҳали – номаълум. Шунинг учун ҳам депозит (омонат) муддатини пролонгация қилиш шартларини ҳар томонлама ўрганиб чиқиш керак. Агар ўзингизда қандайдир гумон ёки хавотир пайдо бўлса, депозит (омонат)ни ўзингиз узайтириш ёки ёпиш мақсадида банкка боришни асло ортга сурманг. Бу жойда “Дангасалик ҳам – пул туради”,- дейиш ўринлидир. Агар депозит (омонат) шартномаси муддати тугаган ва у автоматик равишда пролонгацияга эга бўлмаса, банк, аксарият ҳолларда, кейинги давр учун фоиз ҳисобламасдан пулларни жорий ҳисоб варағига ўтказади. Қарабсизки, пулларингизни инфляция “ея” бошлайди.

## 4-шарт. Ҳисоб варағини тўлдириш имконияти

Тўлдирилиб бориладиган депозит (омонат)ни ўзига хос пул тўплаб бориладиган нарса сифатида эътироф этиш мумкин: бўш пулингиз пайдо бўлдими – банкка олиб борасиз ва ўзингизнинг ҳисоб варағингизга қўясиз. Бундай ҳолларда биз банкни пулни тўплаб борадиган нарсага қиёсласак, у биздан хафа бўлмайди. Бу банк учун – фойдали. Зеро, унинг вазифаси, иложи борича, кўпроқ пулларни жалб қилишдир. Бу депозит (омонат)чи учун ҳам – фойдали. Агар у мактабдалигида математикадан кўп дарс қолдирмаган бўлса, тезда билади – депозит (омонат)да қанча пул кўп бўлса, ҳисобланган фоизлар ҳам шунча кўп бўлади.

Бунинг устига, ҳисоб варағини тўлдириб бориш қулай ҳам ҳисобланади. Зеро, янги ҳисоб варағини очишга ортиқча ҳужжат ҳам қолмайди. Қўйилган суммага пулларни яна қўшишнинг ўзи етарли. Янги катта суммага фоизлар ҳисобланаверади.

## 5-шарт. Маблағларни муддатидан олдин қисман олиш имкониятининг мавжудлиги

Ҳаётда шундай вазиятлар вужудга келадики, пуллар шу ернинг ўзида ва ҳозир керак бўлиб қолади. Кимдир янги планшет учун пулни тўплаб борган бўлса-да, сўнг у дўстлари билан байдаркада “поход”га бориш тўғрисида қарор қабул қилади. Бошқа биров пулларини инфляциядан ҳимоя қилишни хоҳлаган бўлишига қарамасдан, бирданига ўқиш учун университетда шартнома пули оширилганлиги муносабати билан пулни шу мақсадга сарфлаш эҳтиёжи пайдо бўлди. Уни амалга оширмаса – бўлмайди...

Қўяверинг, бунинг устига, тақдир бизга яна қанақа “сюрприз”ларни тайёрламаганикин?! Бундай ҳолларда пулга эгалик қилиш имкониятининг катталиги муҳим роль ўйнайди. Албатта, депозит (омонат)ни “ёпиш” мумкин. Фоизлардан ажралиб, пулимизни банкдан олишимиз ҳам мумкин. Ва ўзимизнинг муаммоларимиз ҳал бўлади ҳам. Лекин банк мижоздан ажралиб қолишни истамайди. Шунинг учун у ён

беради: депозит (омонат)чига пулларининг бир қисмини муддатидан олдин, яъни шартнома муддати келгунга қадар жамғарилган фоизларни йўқотмасдан, “ечиш”га имкон беради. Бунда у ҳисоб варағига қолган пулларнинг қисмига фоизларни ҳисоблашни давом эттираверади.

Бу депозит (омонат)чига ҳам – фойдали: у депозит (омонат)дан олган пулига ҳисобланган фоизлардан бебаҳра қолмайди. Бироқ бу ерда яна бир муаммо пайдо бўлади: агар депозит (омонат)дан ҳаддан зиёд кам сумма қоладиган бўлса, бу омонатни ушлаб туриш банк учун бефойдадир. Шунинг учун ҳам банк депозит (омонат)дан пулнинг шундай қисмини олишга рухсат берадики, унга кўра депозит (омонат)нинг суммаси маълум даражадан – пасайтирилмайдиган қолдиқдан – камаймаслиги керак.

### 6-шарт. Депозит (омонат)ни бошқа валютага ўтказиш имконияти

Пулларни депозит (омонат)да фақат сўмда ушлаб туриш, албатта, шарт эмас. Турли валюталарга, масалан, доллар, евро, рубль ва ҳ.к.ларга боғланган бир неча ҳисоб варақларидаги мултивалютали омонатни ҳам очиш мумкин. Бу ҳолда Сиз депозит (омонат) муддати давомида тўпланган фоизларни йўқотмасдан жамғарилмаларни бир валютадан иккинчисига ўтказсангиз бўлади. Сизнинг қарорингиз валюталар курси ва шахсий мақсадларингизга боғлиқ бўлади, холос. Масалан, ёзда Сиз Лондона инглиз тилини ўрганмоқчи бўлсангиз, ўзингизнинг сўмдаги жамғарилмаларингизнинг бир қисмини фунт стерлингга ўтказишингиз мумкин.

Фақат ҳисобга олинг: бир валютадан бошқасига тез-тез ўтказиб туриш тавсия этилмайди. Валюталарни конвертация қилиш бўйича ҳар бир операцияда Сиз бироз йўқотасиз. Зеро, конвертация курси банк томонидан ўз фойдасини кўзлаб ҳам ўрнатилади.

### Сизга керак бўлган депозит (омонат) шартларини қандай танлаш керак?

Депозит (омонат) шартномаси бўйича банк томонидан тақдим этиладиган юқорида санаб ўтилган шартлар ва имкониятларни билиб, Сиз ўзингизга айнан керакларини танлашингиз мумкин. Кимлардир учун фоизларни капиталлаштириш биринчи ўринда туради. Бошқа бировлар учун пулни муддатидан олдин қисман олиш имконияти асосий омилга айланиши мумкин. Яна кимгадир эса шартномани автоматик пролонгация қилиш умуман тўғри келмайди. Сиз банк томонидан таклиф этилаётган шартларнинг ўзингиз учун энг қулай ва фойдали бўлганларини танлашингиз ёки уларнинг комбинациясидан фойдаланишингиз мумкин. Бироқ шунда ҳам ҳар бир шартнинг фоиз ставкасига таъсир этиши асло эсингиздан чиқмасин. Депозит (омонат)чида қанча имконият катта бўлса, депозит (омонат) бўйича фоиз ставкаси шунча паст бўлади.

## 3.4. ДЕПОЗИТ (ОМОНАТ) БЎЙИЧА РИСКЛАРНИ БОШҚАРИШ

### Банк депозит (омонат)идан фойдаланганда биз қандай рискка йўл қўямиз? (дуч келамиз? Нима билан рискланамиз?)

Банк депозит (омонат)и бизнинг жамғарилмаларимизни ҳимоя қилишга мўлжалланган молиявий инструментдир. У пулни ишончли жойда сақланишига имкон беради ва аксинча, уларнинг инфляция тезлигида қадрсизланишига йўл қўймайди. Банк ҳисоб варағидаги пулларимиз ҳам рискка мойилми? Уларни ҳам рискли (рисклашган) деб ҳисоблаш мумкинми? Албатта, ҳа. Пулга дахлдор бўлган ҳар бир нарса риск билан боғланган.

**Риск (risk) – бу кутилаётганидан фарқли натижани (масалан, инвестициялаштиришдаги пул йўқотмалари) олиш имкониятидир. Одатда риск зарар эҳтимоли ёки ўлчами сифатида ўлчанади. Ноқулай келиб чиқувлар (вужудга келишлар) сабабларини ҳам риск сифатида тушуниш (қабул қилиш) мумкин.**

Банк депозит (омонат)и билан нималар содир бўлиши мумкин? Мана бу саволнинг айрим оммабоп жавоблари:

- Депозит (омонат) касодга учраши мумкин бўлган банкда бўлиб қолиши мумкин;
- Мамлакат иқтисодидаги вазиятга боғлиқ равишда депозит (омонат) кутилмаларни реал даромад нуқтаи-назаридан оқламаслиги мумкин;
- Валюталар курсининг тебраниши (ўзгариши) натижасида депозит (омонат) камроқ даромад келтириши мумкин;
- Инфляция уни жиддий тарзда “сарсон-у-саргардон” қилиши мумкин;
- Агар пул зудлик билан талаб қилинганда у умуман кутилган фойдани бермаслиги мумкин;
- ...

Биринчи марта кўрилганидек, буларнинг барчаси, барибир, унчалик қўрқинчли эмас. Зеро, молиявий рисклар – кеча пайдо бўлмаган. Улар пул муносабатлари тонгининг отиши билан пайдо бўлган. Бу рисклар асрлар давомида инсоннинг тадбиркорлик фаолиятини узлуксиз равишда кузатиб келмоқда. Албатта, зарар кўришни ёки даромадни қўлдан чиқаришни ҳеч ким истамайди. Шунинг учун ҳам молиявий рисклар инсоният томонидан яхши ўрганилган. Биз ҳам билиб олсак, уларни бошқара олишимиз мумкин.

**Банкнинг банкрот (хонавайрон) бўлиш(и) риски.**

Агар банк банкрот (хонавайрон) бўлса, у ўзининг касодга учраганлигини эълон қилади. Депозит (омонат)чиларда саросималик бошланади. Бундай вазиятда банкнинг ўз мажбуриятларини бажара олмаслигини ҳамма тушунади. Шундай бўлишига қарамасдан, пулларини талаб қилиш учун барча банк томон интилади. Бундай ҳолатларда кўз ёшлари ҳам, дўқ-пўписалар ҳам ёрдам бермайди. Агар банк хонавайрон бўлган бўлса, демак – унда пул йўқ. Тамом-вассалом.

Хўш, бундай вазият вужудга келмаслиги учун бу рискни қандай бошқариш керак?

Бунинг учун, энг аввало, депозит (омонат) шартномасини имзолашдан олдин банкингизнинг Фуқаролар депозит (омонат)ларини кафолатлаш жамғармаси аъзоси эканлигига ишонч ҳосил қилмоғингиз лозим. Бу жамғармага депозит (омонат)ларни аҳолидан қабул қилиб олувчи Ўзбекистон банкларининг барчаси аъзо ҳисобланади. Агар шундай бўлса, у ҳолда Сизнинг банкингизни бу тизимда иштирок этишини текширишга не ҳожат? Бунинг боис шундаки, амалиётда банк лицензиясига эга бўлмасдан туриб, банк ниқоби остида аҳолидан пул маблағларини жалб қилувчи нопок ташкилотлар ҳамон учраб туради. Ана шуларнинг қурбонига айланмаслик учун Жамғарма сайтига кириб, танламоқчи бўлган банкингиз (ёки нобанкингиз)нинг суғуртланганлар рўйхатига кирган-кирмаганлигини аниқлашингиз зарур.

Депозит (омонат)ларни суғурталаш тизими депозит (омонат)чиларга ўз пулларининг сақланиб туриши тўғрисида қайғурмасликларига имкон беради. Агар банк лицензияси чақириб (қайтариб) олинса, депозит (омонат) ва ҳисобланган фоиз суммалари ҳажмида депозит (омонат)чилар компенсация (қоплама) оладилар. Дунёнинг кўплаб мамлакатларида компенсация (қоплама)нинг лимити мавжуд. Лекин Ўзбекистонда “Фуқаролар омонатларини кафолат килиш фонди” томонидан ҳеч кандай лимит ўртанитилмаган ҳамда фонд банк лицензияси чақириб (қайтариб) олинса, 100% миқдорда компенсацияни (коплам) тўлайди.

Шундай қилиб, банкнинг банкрот (касод)га учраш рискини бошқариш учун, энг аввало, қуйидагига қатъий риоя қилмоғингиз даркор: банкингизнинг депозит (омонат)ларни суғурталаш тизимига аъзо эканлигига ишонч ҳосил қилинг;

## Хонавайрон бўлган (касодга учраган) банкларнинг депозит (омонат)чиларига компенсация (қоплама) тўланмалари учун пуллар қаердан олинади?

Мана бу саволнинг, қисқача, жавоби: Ўзбекистон Республикасининг “Фуқароларнинг банклардаги омонатларини ҳимоялаш кафолатлари тўғрисида”ги Қонунига

асосан фуқароларнинг банклардаги омонатлари давлат томонидан кафолатланган. Шунингдек, мазкур қонунга асосан “Фуқароларнинг банклардаги омонатларини кафолатлаш фонди” ташкил этилган.

Фонд фаолиятининг мақсади банкнинг банк операцияларини ўтказиш ҳуқуқини берувчи лицензияси Ўзбекистон Республикаси Марказий банки томонидан чақириб олинган тақдирда фуқароларнинг банклардаги омонатлари бўйича ҳақ тўланишини кафолатлашдан иборат.

Фонд пул маблағлари Ўзбекистон Республикаси Марказий банкида сақланади. Банкнинг лицензияси чақириб олинган кундан эътиборан икки ой мобайнида банкни тугатиш комиссияси томонидан мазкур маблағлар биринчи навбатда тугатилаётган банкнинг фуқаролар омонатлари бўйича қарзларини тўлашга йўналтирилади.

**Депозит (омонат)лар бўйича ставкаларнинг ўзгариш(и) риски**

Депозит (омонат) шартномасининг асосий шартларидан бири фоиз ставкасидир. У, биринчи навбатда, депозит (омонат)нинг муддатига боғлиқ. Одатда, депозит (омонат) муддати қанча қисқа бўлса, фоиз ставкаси шунча паст бўлади. Агар Сиз бир ойлик муддатга шартнома тузмоқчи бўлсангиз, у ҳолда банк Сизга унча катта бўлмаган, масалан, 5,0-6,0%ни таклиф қилиши мумкин. Банк учун Сизнинг жамғарилмаларингизни узоқроқ муддатга, масалан, икки йилга жалб қилиш (олиш) қизиқарлироқ (фойдалироқ) ҳисобланади. Шунинг учун шу муддатга банк Сизга юқорироқ, масалан, 18,0% ёки ундан ҳам каттароқ бўлган фоизни таклиф қилиши мумкин. Бу ерда банк ва депозит (омонат)чи манфаатлари доим бир-бирига мос келади. Бироқ, бир йилдан сўнг депозит (омонат)лар бўйича ставкалар кескин ошиши ва бу ҳолда Сизнинг депозит (омонат)ларингиз бўйича даромадлар жорий ставкалар бўйича олинган даромадлардан бирмунча паст бўлиб қолиши мумкин.

Бундай вазиятда олинмасдан қолаётган фойда (наф) рискини қандай бошқариш мумкин? Бунинг бир неча йўллари

бор. Масалан, бунинг учун капиталлаштириш, яъни мураккаб фоизлардан ва ҳисоб варағидан муддатидан олдин пулларнинг бир қисмини олиш имкониятидан фойдаланиш мумкин. Агар фоиз ставкаларини кескин ўсаётган бўлса, қуйидаги имкониятдан ҳам фойдаланиш мумкин: Сизга фойдали бўлса, бир депозит (омонат)ни ёпиш ва шу заҳотиёқ иккинчи депозит (омонат)ни очиш мақсадга мувофиқ.

Хуллас, депозит (омонат)лар бўйича ставкалар ўзгариши рискини бошқариш учун:

а) ставка ва муддат ўртасидаги нисбатни тушунмоқ;

б) муддатидан олдин қисман пулни олиш имкониятини берувчи депозит (омонат)дан фойдаланиш лозим.

**Қайта инвестициялаштириш риски**

Тўғрисини айтиб қўяқолайлик, бу риск Сизни депозит (омонат)ингиз тугаётган муддатда “кутиб” туради, атрофингизда “гирди-капалак” бўлади, Сизга “қоровуллик” қилади. Агар Сиз янги депозит (омонат) очишни истасангиз, маълум бўладики, Сизни бошқа фоиз ставкаси кутиб турибди. У ўзининг олдингисидан юқори ёки паст бўлиши мумкин. Риск ана шундадир. Агар ставка пасайса, Сиз янги депозит (омонат) бўйича камроқ даромад оласиз. Бундай вазиятда депозит (омонат) шартномасини Сизга нисбатан узоқроқ муддатга тузганлар ютуқли ҳолатда бўлишади. Зеро, унинг ставкаси ўзгармай қолади-да!

Юқоридагилардан кўриниб турибдики, “узун” депозит (омонат) икки карралик наф келтирмоқда. Депозит (омонат)нинг муддати қанчалик узоқ, фоиз ставкаси қанчалик юқори бўлса, қайта инвестициялаштириш риски шунчалик паст бўлади. Агар Сизнинг назарингизда яқин келажакда депозит (омонат)лар бўйича ставкалар пасаядиган бўлса, у ҳолда Сиз пулларингизни “узун” депозит (омонат)га қўйганингиз маъқул. Бироқ, “қисқа” депозит (омонат) ҳам ўз афзалликларига эга. Биринчидан, бу пулларни қисқа муддатда қўлга киритиш имконияти бўлиб, унга Сиз депозит (омонат) муддати тугаганидан сўнг эга бўласиз. Иккинчидан, ставкаларнинг ўзгариш риски минимал бўлади. Агар депозит

(омонат)лар бўйича ставкалар юқори томонга қараб интиладиган бўлса, навбатдаги депозит (омонат)ни Сиз фойдалироқ шартларда очишингиз мумкин.

Қайта инвестициялаштириш рискини бошқариш унчалик мураккаб эмас, балки аксинча, жуда оддийдир. Бунинг учун Сиз ўз депозит (омонат)ингизни нисбатан узоқроқ муддатга қўйсангиз бўлди. Қайта инвестициялаштириш риски ва ставкалар ўзгариши риски ўртасидаги тўғри мувозанат (баланс)ни топиш эса анча мураккабдир. Бунинг учун Сиз, энг аввало, ўз устуворликларингизни аниқ аниқлашингиз ва худди шундай тарзда ўз даромад ва харажатларингизни режалаштирмоғингиз лозим. Балки бунда Сиз ўз жамғарилмаларингизни қисмларга бўлиб, уларнинг бир қисмини “қисқа”, қолганларини эса “узун” депозит (омонат)га қўярсиз.

**Валютавий риск**

Даромадни бир валютада олиб, уни бошқа валютада сарфлайдиганлар валютавий рискка дучор бўлади. Зеро, валюталар курси доимий ўзгаришдадир. Шунинг учун ҳам жамғарилмаларингизни валютавий депозит (омонат)га қўйиб, сўмнинг курси шу валютага нисбатан ўзгарганда, Сиз ютишингиз ёки ютқазишингиз мумкин.

Валютавий рискни бошқариш учун харажатларни қайси валютада қилсангиз, жамғарилмаларни ўша валютада амалга ошириш тавсия этилади. Агар Сиз пулларингизни Ўзбекистон ва бошқа чет мамлакатларда сарфламоқчи бўлсангиз, у ҳолда мультивалютавий депозит (омонат)дан фойдаланиш ёки турли валюталарда бир неча депозит (омонат)ларни очиш ўз маъносига эга.

**Инфляция риски**

Афсуски, инфляция рискидан қочиб қутилишнинг иложи йўқ. Пуллар қадрсизланаверади. Баҳолар ўсаверади. Шунинг учун депозит (омонат)лардаги жамғарилмалар ҳам ўзларининг реал қийматини йўқотаверади. Ва бунга ҳеч ким

акс таъсир кўрсатолмайди. У ҳолда инфляция рискини қандай қилиб бошқарса бўлади? Албатта, инфляцияни тўхтатиб туришнинг иложи йўқ. Лекин унга қарши ҳаракат қилиш мумкин. Қандай қилиб? Бунинг йўлларидан бир ўзингизга керак бўладиган тавсифдаги депозит (омонат) бўйича энг юқори фоиз ставкасини қидириб топишдир. У инфляцияни қоплай олмаса-да (чунки депозит (омонат) бўйича номинал фоиз ставкаси доимо ундан пастроқ бўлади), лекин Сизнинг мумкин бўлган йўқотмаларингизни, сал бўлса-да, камайтиради. Депозит (омонат)да ишлаб топиш мумкин эмас. Лекин “иштаҳа”си юқори бўлган инфляциядан ўз жамғарилмаларимизни қисман қутқаришимиз мумкин. Инфляция рискини бошқариш ҳам ўз ифодасини ана шунда топади.

**Ликвидлилик риски**

Ҳаётда шунақаси ҳам бўлади: Сизга шошилинч равишда пул керак бўлиб қолди. Лекин депозит (омонат) шартномасида маблағларни қисман олиш имкониятини кўзда тутмагансиз. Якка-ю-ягона ана шундай вазиятда Сиз ликвидлилик рискига дуч келасиз. Банк ҳар қандай вазиятда ҳам Сизнинг пулингизни беради. Лекин не-не ниятлар билан фоиз олишни кўзлаб очган депозит (омонат)ингизнинг фоизини банк ўзига қолдиради. Шуниси чатоқ-да!? Ана шу нарса содир бўлмаслиги учун депозит (омонат)нинг шундай турини танлаш керакки, у Сизга ҳар қандай фурсатда ҳам пулингизнинг бир қисмини олиш имконини берсин. Шунинг учун ҳам пул маблағларини муддатидан олдин қисман олиш имкониятини берувчи депозит (омонат) шартномасини тузиш ликвидлилик рискини бошқариш усули ҳисобланади.

**Ликвидлилик (liquidity) – тезда ва энг кам йўқотмалар билан активларнинг пулга конвертацияланиш (айланиш) қобилияти.**

**Депозит (омонат)лар Ўзбекистонда қандай хусусиятларга эга?**

Ҳар бир мамлакатда банклар фаолиятининг ўзига хос хусусиятлари бор. Ўзбекистонда ҳам – бундан мустасно эмас. Масалан, тараққий этган кўплаб мамлакатларда жарима санкцияларисиз депозит (омонат)дан пулларни муддатидан олдин олиш мумкин эмас. Ўзбекистонда эса – бунинг иложи бор. Агар шартномада кўзда тутилмаган бўлса, Сиз ўз фоизингизни ололмайсиз. Лекин бунда пулингизни муддатидан олдин олганингиз учун банкка жарима тўламайсиз. Бу Ўзбекистон ҳудудида рўйхатдан ўтган барча банкларга тегишли. Айтгандай, хорижий банклар уларнинг орасида – йўқ. Ҳатто номларида бирорта ҳам ўзбекча сўз бўлмаган банклар ҳам ўзбекистонлик ҳиссадорлик банклари ҳисобланади. Бу банклар капиталининг 100,0%и хорижликларга тегишли бўлса ҳам, улар Ўзбекистон қонунларига мувофиқ ишлайди.

Ўзбекистон банкларининг яна бир хусусияти солиққа тортиш билан боғлиқ. Депозит (омонат) бўйича фоизлар – бу даромад. Ҳар қандай даромад эса – солиққа тортилиши керак. Депозит (омонат) учун эса – истисно қилинган (Ўзбекистон Республикаси “Солиқ кодекси”нинг 179-моддаси).

Шунингдек, бу ўринда мамлакатимиздаги депозит (омонат)ларга хос бўлган яна қуйидаги жиҳатларни ҳам алоҳида қайд этиб ўтиш мақсадга мувофиқ:

а) Ўзбекистон Республикаси банкларида мижоз ва банклар ўртасида депозит (омонат) операциялари Ўзбекистон Республикасининг Фуқаролик кодекси, шунингдек депозит (омонат)чи ва банк ўртасида тузилган шартнома асосида тартибга солинади;

б) Фуқаролик кодексига асосан банк депозит (омонат)и шартномаси бўйича биринчи тарафдан (омонатчидан) қабул қилиб олган ёки унинг номига келган пул суммасини (омонатни) қабул қилиб олган иккинчи тараф (банк) шартномада назарда тутилган шартлар асосида ва тартибда омонат суммасини қайтариш ва унга фоизлар тўлаш мажбуриятини олади;

в) Пул маблағларини депозит (омонат)ларга жалб қилиш ҳуқуқига қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда лицензия берилган банклар эга бўладилар;

г) Шунингдек, банк омонатчига омонат суммаси учун банк омонати шартномасида белгиланадиган миқдорда фоизлар тўлайди.

## САВОЛЛАР

1. Банк депозит (омонат)и ва уйдаги “йиғиладиган жой”да пулни сақлашнинг афзалликлари ва камчиликлари нимада?
2. Инфляция. Нима у? Жамғарилмаларга унинг таъсири қандай?
3. Ҳар кимнинг ўз инфляцияси Ўз.стат томонидан ҳисобланган расмий инфляциядан нега фарқланади?
4. Қисқа муддатли жамғарилмалар, “қора кун”га заҳира ва инвестициялар учун депозит (омонат)нинг қандай шарт (шароит)лари энг яхши мос келади?
5. Депозит (омонат) шартномасини ўқишда унинг қандай шартларига алоҳида эътибор бермоқ лозим?
6. Депозит (омонат) бўйича реал ставкани билиш Сизга нима беради?
7. Оддий фоизнинг олдида мураккаб фоизнинг афзалликлари нимада?
8. Ўз банкининг касодга учрашидан депозит (омонат)чи зарар кўриши мумкинми?
9. Қандай вазиятларда қисқа муддатларда ва уларнинг қандайларида узоқ муддатларда депозит (омонат) очиш энг яхши?
10. Муддатидан олдин пул маблағларини қисман олиш имкониятига эга бўлган депозит (омонат)нинг афзалликлари нимада?

# 4-БОБ.
# КРЕДИТ

Вақт ва пул, кўп жиҳатдан,
ўзаро алмашинувчандир.
**(Уинстон Черчилль)**

**Бу боб материалларидан баҳраманд бўлиб, қуйидагиларни билиб олишингиз мумкин:**

- Банк кредити. Нима у?
- Кредитнинг қандай асосий турлари бор?
- Кредит учун ҳақ нималардан таркиб топади?
- Кредитнинг муддатлилиги. Нима у?
- Кредитнинг қайтарилувчанлиги қандай таъминланади?
- Автокредитнинг ўзига хослиги нимада?
- Ипотека кредити. Нима у?
- Микрокредит (микроқарз). Нима у?
- Шахсий молиявий режада кредит қандай ҳисобга олинади?
- Кредитнинг қайси тури Сизга кўпроқ мос келади?
- Кредитлаштириш шартлари тўғрисида маълумотларни қандай тўплаш лозим?
- Кредит таклифларини қандай таққослаш керак?
- Кредит бўйича фоиз ставкасини қандай камайтириш мумкин?
- Комиссия миқдорини қандай қисқартирса бўлади?
- Суғурта учун ҳақни пасайтиришнинг қандай иложи бор?
- Кредит бўйича тўланмаларни қандай қисқартириш мумкин?
- Кредитдан фойдаланишда қандай типик хатолар бор?
- Кредитнинг тўлиқ қиймати нима ва у нималарни ўз ичига олади?
- Банк хизматлари истеъмолчиларининг ҳуқуқлари нимада ва у қандай ҳимояланган?

## 4.1. КРЕДИТ. НИМА У?

“Вақт – бу пул демакдир”. Бу “қанотли сўзлар” АҚШнинг асосчи-оталаридан бири Бенжамин Франклин туфайли машҳур бўлиб кетган. У “Ёш савдогарга маслаҳат” асарида, аслида, қадимги грек файласуфи Теофрастнинг “Вақт – бу қимматли сарфдир”,- деган иборасини америкача тарзда соддалаштирган, холос.

Айтайлик, Сизга смартфон керак. Лекин ҳозирги пайтда уни сотиб олишга пулингиз йўқ. Муаммони ҳал этишнинг қуйидаги икки варианти бор: а) пулни жамғариш ва сўнг смартфонни сотиб олиш; б) қарз олиб, ҳозир уни харид қилиш.

Агар 1-вариантни танласак, у ҳолда смартфонга эга бўлиш вақт бўйича ортга сурилади. 2-вариант бўйича борсак – қарз олиб, смартфонга эга бўламиз. Сўнг эса қарзларимизни тўлашимиз керак. Қарабсизки, охир-оқибатда, смартфон бизга бироз қимматроққа тушади. Банк, бир томондан, пулни бажонидил кредитга беради. Лекин бу пулдан фойдаланилганлиги учун, иккинчи томондан, фоиз ва комиссияни ҳам талаб қилади. Дўстлар ёки ота-оналар қарзни фоизсиз ва комиссиясиз беришлари мумкин. Шундай бўлганда ҳам улар қайтарилувчи хизмат кўрсатишни сўраш ҳуқуқига эгадирлар. Қарабсизки, доимий дилемма пайдо бўлаётир: вақтми ёки пул? Бу саволнинг ягона тўғри жавоби йўқ. Ва бўлиши ҳам мумкин эмас. Ҳар ким ўз пули ва вақтини турлича баҳолайди. Кимгадир ярим йиллик кутиш сотиб олиш хурсандчилигини ошириши мумкин. Бошқа биров учун эса шу ернинг ўзида ва ҳозир керак бўлган смартфонга эга бўлиш учун ярим йил давомида жамғариб бориш ва шунча муддатга кутиш – бунинг турган битгани азоб.

Ҳаётда энг кутилмайдиган ҳодисалар юз бериши ёки вазиятлар вужудга келиши мумкин. Уларнинг айримларида харидни ортга суриш ва босиқлик билан пул жамғарса бўлади. Бошқаларида эса зудлик билан кредит олиш ва муаммони ҳал этишга тўғри келади. Ҳар қандай вазиятда ҳам доимо ҳар тарафлама “қуролланиб”, тайёр туриш учун пулни саводли (оқилона) тарзда жамғариш ва қарзга олишни билиш

(уддалаш) керак.  Шунинг учун ҳам бу бобда банк кредити хусусида фикр юритамиз. Хуллас, гап “Вақт – бу қимматли сарфдир”, - дея асрлар қаъридан садо берган ва бизнинг кунимизгача  ҳам етиб келган доноликни ҳисобга олган ҳолда, шахсий бюджетга зарар етказмасдан банкдан қандай қилиб пулни қарзга олиш мумкинлиги тўғрисида кетади.

**Банк кредити. Нима у?**

Банк кредити – бу банк томонидан қарз олувчига маълум муддат ва маълум шартларда пулни қарзга бериш учун кўрсатиладиган хизматдир. Бунда банк кредитор сифатида майдонга чиқади, яъни кредит беради. Қарз олувчи пул маблағларини қабул қилади ва пулдан фойдалангани учун фоиз ва комиссия кўринишидаги ҳақни тўлаш ҳамда олинган пул маблағларини ўз вақтида қайтариш мажбуриятини олади. Шартли равишда, банкни – сотувчи, қарз олувчини эса – харидор деб аташ мумкин. Харидор сотиб олган товар бу ерда маълум бир муддатга берилган пул кўринишини олади. Сотувчи белгилайдиган баҳо, ўз навбатида, фоизлар ва комиссиялардан ташкил топади.

Кредит бизнинг молиявий имкониятларимизни кенгайтиради. Бироқ, биздан қаттиқ молиявий тартибни ҳам талаб қилади.  Биз ўзимизнинг жорий молиявий аҳволимизга кўра сотиб олишимиз мумкин бўлмаган нарсани бугуннинг ўзидаёқ сотиб олишимиз мумкин. Лекин эртами-кечми, барибир, кредитни қайтаришга тўғри келади. Бунинг устига, у қаттароқ (кўпроқ) миқдорда қайтарилади.

**Кредитнинг қандай асосий турлари бор?**

Кредитлар ўзларининг кўплаб парамерт (ўлчам)лари билан бир-биридан фарқланади. Шунинг учун уларнинг турлари ҳам жуда кўп. Дастлаб, юридик шахслар учун кредитлар ва жисмоний шахслар учун кредитлар фарқланади. Кредитлар мақсадли (бу қарзий маблағлар қатъий тарзда аниқ мақсадларга сарфланади) ва мақсадсиз (бунда мақсадлар эълон қилинмайди ва маблағлар қарз

олувчининг хоҳиш-истагига қараб сарф қилинади) бўлиши мумкин. Шунингдек, қисқа муддатли (бир йилгача) ва бир йилдан кўп муддатли кредитлар ҳам бўлади.

Ажабланманг: бу ерда ҳам юқоридаги “қанотли сўз”нинг маъно-мазмуни ўзгаргани йўқ. Зеро, Сизга “Вақтингиз қанча туради?”, - дея савол берилса, ажабланасизми? Замона зайли билан ҳозирги пайтда бу саволга ажабланадиганлар, деярли, қолмаган. Ҳақиқатдан ҳам ҳозирги пайтда ҳар қандай вақтни – иш вақти, кутиш вақти, бой берилган (қўлдан чиқарилган) вақт, фойдаланилган вақт ва ҳ.к.ларни – биз пулда ўлчамаймизми?! Вақтимизнинг йўқлиги (йўқ бўлган вақт) ҳам шу рўйхатга киради. Ва у бошқаларига нисбатан анча қиммат туради.

Юқорида санаб ўтган кредитнинг хилма-хил турларидан биз уларнинг энг оммабопи ҳисобланган истеъмол кредити тўғрисида фикр юритамиз. Кредитнинг бу туридан хонадонни таъмирлашда, смартфон ёки кир ювиш машинасини сотиб олишда ва умуман олганда, ҳар қандай истеъмол эҳтиёжларини (булар тўғрисида албатта банкка хабар бериш шарт эмас) қондиришда фойдаланилади. Иқтисодий мазмунига кўра автокредит, ипотека кредити ва кредит карталари ҳам истеъмол кредитлари ҳисобланади.

## 4.2. КРЕДИТНИНГ АСОСИЙ ТАВСИФЛАРИ

Ҳозирги пайтда банк кредити энг машҳур бўлган молиявий инструментлардан биридир. Бу шу билан боғлиқки, инсонлар ҳаётни орт (кейин)га суришни истамайдилар. Пулларнинг инфляция туфайли қадрсизланишини билган ҳолда, кўплаб кишилар, уларни узоқ муддатли истиқбол учун жамғариб бориш ўзининг иқтисодий маъносига эга эмас, деб ҳисоблайдилар. Жисмоний шахсларнинг кредит олиши эса, йилдан-йилга, осон (оддий)лашиб бормоқда. Банклар ўртасидаги рақобат эса, аксинча, кучаймоқда. Деярли ҳар йили кредитнинг янги турлари пайдо бўлмоқда. Уларни тушуниб етиш оддий иш бўлиб қолмаяпти. Ҳар ким ўзига оптимал (оқилона) вариантни танлаши учун молиявий

инструмент сифатида кредитнинг асосий тавсифларидан огоҳ бўлмоғи лозим.

Шундай бўлишига қарамасдан, олдиндан айтиб қўяйлик: кредитни танлаш борасидаги принципиал ёндашув ҳар қандай товарни танлашдаги шундай ёндашувдан асло фарқ қилмайди. Компрессори қанчалик кучли бўлса, компьютер шунчалик қиммат бўлади. Камераси қанчалик сезувчан бўлиб, корпуси ўта нафис (нозик, юпқа) бўлганда, телефон шунчалик қиммат туради. Кредитнинг опцияси (миқдори, суммаси) қанчалик катта (кўп) бўлса, у ҳам қарз олувчига шунчалик қимматга тушади. Демак, керак бўлмайдиган “жиҳат”ларига ортиқча тўламаслик учун ҳар бир шахс кредит тавсифини жуда аниқ тушуниши (билиши) ва ўз мақсадлари учун унинг афзалликларини баҳолай олиши керак.

Шундай қилиб, кредит – бу ҳақли, тўловли хизмат. Унинг доирасида банк пул маблағларини, маълум бир тарзда тақдирланиш (ҳақини олиш)ни назарда тутиб, олдиндан белгиланган муддатга қарзга беради. Кредитга энг умумий ва энг содда тарзда берилган ана шу таърифдан ҳар қандай кредитга тегишли бўлиши мумкин бўлган уч асосий тавсиф (белги)ни ажратиб кўрсатишимиз мумкин. Улар қуйидагилардан иборат:

- **Ҳақлилик, тўлашлик.** Банк пулидан фойдаланилгани учун унинг ҳақини тўлаш керак. Тўлов (ҳақ) кредит бўйича фоизлар ва комиссиялардан ташкил топади.
- **Муддатлилик.** Ҳар бир кредитнинг муддати бор. У шу муддат доирасида қарз олувчига берилади. Кредитни қайтариш (узиш) графигига риоя қилинмаса, қарз олувчига нисбатан жаримавий санкциялар қўллаш хавфи мавжуд.
- **Кредитнинг қайтарилувчанлиги.** Қарзга берилган маблағларни қайтариб олиш учун банкда турли механизмлар бор.

Кредитнинг юқорида қайд этилган барча уч тавсифи (белгиси) бир-бири билан узвий равишда боғланган. Энди уларнинг ҳар бирини батафсил кўриб чиқишга ҳаракат қиламиз.

## Кредит учун ҳақ (тўлов) нималардан таркиб топади?

Рекламавий таклифларида бу масалага нисбатан банклар, одатда, битта рақамни, яъни кредит бўйича фоиз тўловлари ҳисобланадиган номинал ставкани кўрсатиш билан чекланишади. Масалан, “Кредит – қулай йиллик 16,0%ли ставкада”. Тажрибасиз қарз олувчи буни кредитнинг баҳоси (қиймати) деб ўйлаши мумкин. Бироқ, бу – нотўғри. Кредит бўйича тўланмалар, одатда, қарзни фоизлар билан узиш (қайтариш) орқали чекланмайди. Бундан ташқари, банк қарздордан турли комиссияларни ундириши мумкин. Масалан, нақдиналар (нақд пуллар) берганлиги ёки “Интернет-банк” хизматларига йўл қўйганлиги учун ундириладиган комиссиялар шулар жумласидандир. Бунда, шунингдек, айрим комиссияларнинг ноқонуний эканлиги (масалан, кредит аризасини кўриб чиқиш ёки ссуда ҳисоб варағини очиш ва юргизиш учун) ҳам эсингиздан чиқмаслиги керак. Шубҳа туғилганда, Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг “Банк хизматлари истеъмолчилари ҳуқуқларини ҳимоя қилувчи” хизматига мурожаат қилиш мақсадга мувофиқ.

Лекин юқоридагиларнинг барчаси ҳам ҳали кредит бўйича тўловларнинг ҳаммаси эмас. Айрим кредитлар бўйича банк бошқа ташкилотлар фойдасига доимий ёки бир марталик тўловларни амалга оширишни талаб қилиши мумкин. Мана уларнинг айримлари:

- Қарз олувчининг мулки ёки ҳаёти бўйича суғуртани мажбурий сотиб олиш;
- Нотариус хизмати ҳақини тўлаш (масалан, олди-сотди шартномасини тасдиқлашда);
- Баҳоловчининг хизмати ҳақини тўлаш ва ҳ.к.

Ҳақиқатда кредитни қанча туришини (унинг ҳақиқий баҳоси қанча эканлигини) қандай қилиб билиш мумкин? Бунинг учун кредит бўйича номинал ставкага ўхшаш кўрсаткич бор. Бу кўрсаткич таъкидланган кўрсаткичдан фарқли улароқ, кредит шартномасида акс эттирилган барча

мажбурий тўловларни ҳисобга олади. Унинг номи “кредитнинг тўлиқ қиймати” (КТҚ) дейилади. У 2008 йилгача “самарали фоиз ставкаси” деб аталарди. КТҚ йиллик фоизларда ўлчанади ва мураккаб фоизлар формуласи бўйича ҳисобланади. Шунинг учун, ҳатто комиссиялар бўлмаганда ҳам, КТҚ номинал ставкадан, барибир, бироз юқорироқ бўлади. Агар кредит бўйича комиссиялар ва бошқа мажбурий тўловлар ҳисобга олинадиган бўлса, КТҚ номинал ставкадан анча юқори бўлиши – турган гап.

Мисол учун, 1 йилга олинган 1,0 млн. сўмлик кредитни кўриб чиқайлик. 4.1-жадвалдан кўриниб турибдики, барча комиссияларни ҳисобга олганда бу кредитнинг тўлиқ қиймати (баҳоси) фоиз ставкасидан тўрт баробар юқори бўлиб, қарийб йиллик 64,0%га тенг бўлмоқда.

4.1-жадвал

**Кредит қиймати (баҳоси)ни ҳисоблаш**

| | | |
|---|---|---|
| 1. | Кредит суммаси (миқдори) | 1 000 000 сўм |
| 2. | Кредит муддати | 1 йил |
| 3. | Кредитни қайтариш тартиби | Ойлик тенг тўловлар |
| 4. | Кредит бўйича фоиз ставкаси | Йиллик 18,0% |
| 5. | Кредитни расмийлаштирганлик учун бир марталик комиссия | 6 000 сўм |
| 6. | Ҳисоб-китоб ҳисоб варағини юргизганлик учун ойлик комиссия | Берилган кредитнинг суммасига нисбатан 1,5% |
| 7. | Кредитнинг тўлиқ қиймати (баҳоси) | Йиллик 64,0% |
| 9. | Кредит бўйича ортиқча тўлов | 8 663 сўм |

Бу ўринда қуйидагиларни алоҳида қайд этиб ўтмоқ жоиз: КТҚ, охир-оқибатда, кредитдан фойдаланганлик учун қанча тўлаш кераклигини ўзида акс эттирмайди. Сўмдаги кредитнинг ҳақиқий қиймати (баҳоси)ни бошқа кўрсаткич – кредит бўйича ортиқча тўловлар – ўзида мужассам этади. Бу кредит бўйича жами тўловлар ва кредит суммаси ўртасидаги

фарқдан иборатдир. Бизнинг мисолимизда кредит бўйича ортиқча тўловлар 8 663 сўмни ташкил этади.

Танланган товар ёки хизмат учун неча сўм ортиқча тўлаш талаб қилинишини билган ҳолда, истеъмолчилар, кредитга сотиб олиш улар учун ҳақиқатда қанчага тушиши мумкинлигини яхши тасаввур қилишлари мумкин. Бироқ, бунда қуйидагилар эсдан чиқмаслиги керак: ортиқча тўлов кўрсаткичи пулларнинг келгусида эмас, балки бугун қимматлироқ эканлигини, яъни пулнинг даврий қийматини, ҳисобга олмайди.

**Пулнинг даврий қиймати (time value of money) – бу шундай принципдирки, унга кўра пулнинг бир хилдаги суммаси турли даврнинг турли қисмларида турли қиймат (баҳо)га эга бўлади (хусусан, инфляция ва турли рисклар туфайли). Даврнинг турли қисмларида пулнинг қиймати (баҳоси) ўртасидаги нисбат фоиз ставкаси билан ўлчанади.**

Ўзбекистонда барча банклар кредит шартномаси имзолангунга қадар кредитнинг тўлиқ қиймати (баҳоси) тўғрисидаги маълумотни барча қарз олувчиларга етказишлари шарт. Банклар буни, одатда, энг сўнгги фурсатда амалга оширадилар. Шунинг учун ҳам кредит тўлиқ қиймати (баҳоси)нинг қанча эканлиги банк ходими билан бўладиган суҳбатнинг бошланишида сўраш энг яхшидир. Эҳтимол, бу банкда кредитнинг қиймати (баҳоси) ҳаддан зиёд қимматроқдир?! Балки қидирувни бошқа банкларда ҳам амалга ошириш мақсадга мувофиқдир?!...

### Истеъмолий кредитлаштириш тўғрисидаги қонун қарз олувчиларнинг ҳуқуқларини қандай ҳимоя қилмоқда?

Истеъмол кредити бериш соҳасидаги муносабатлар Ўзбекистон Республикасининг “Истеъмол кредити тўғрисида”ги Қонунига асосан тартибга солинади.

Мазкур Қонунга асосан истеъмолчи қуйидаги ҳуқуқларга эга:

- истеъмол кредити бериш қоидалари билан танишиб чиқиш;
- ўз ҳуқуқ ва мажбуриятлари тўғрисида, шу жумладан истеъмол кредити бериш билан боғлиқ барча харажатлар ҳақида ишончли ҳамда тўлиқ ахборот олиш;
- шартнома шартларининг шартномада белгиланган тартибда ва муддатларда бажарилишини талаб қилиш;
- тегишли даражада сифатли бўлмаган сотиб олинган товарнинг (ишнинг, хизматнинг) алмаштирилишини талаб қилиш ёки уни сифати тегишли даражада бўлган бошқа шунга ўхшаш товарга (ишга, хизматга) алмаштириш имконияти бўлмаганида шартномани бекор қилиш;
- истеъмол кредити берувчи ташкилотдан шартнома бўйича мажбуриятларни бажармаганлиги ёки лозим даражада бажармаганлиги натижасида етказилган зарарларнинг ўрнини қоплашни талаб қилиш.

**Кредитнинг муддатлилиги. Нима у?**

Кредитнинг муддатлилиги зудлик билан барча ишни “ташлаб”, сира кечикмасдан кредит учун югуриш кераклигини билдирмайди. Кредитнинг муддатлилиги дейилганда кредит берилаётган муддат ва қайси даврдан бошлаб унинг қайтарилиш (узилиш) даврийлиги тушунилади. Кредитнинг турига боғлиқ ҳолда муддатлилик бир неча ойдан (масалан, истеъмолий кредитда) бир неча йилгача (масалан, ипотекавий кредитлаштиришда) давом этиши мумкин. Одатда, кредитлар бир марта эмас, балки секин-асталик билан бир неча марта давомида, ҳар ойлик тўловлар асосида (ёрдамида) қайтарилади (узилади).

**Ортиқча тўлов ва кредитнинг тўлиқ қиймати (баҳоси): уларнинг бир-бирига муносабати қандай?**

Агар Сиз қачондир “10/10/10” кўринишдаги кредит таклифига кўзингиз тушган бўлса, бу ердаги “ўн”ларнинг нимани англатишини биласиз, албатта. Бу 10 ойлик муддатга мўлжалланган, товар қийматининг 10%ига тенг бўлган

бирламчи бадалли ва товар баҳосининг 10%идан иборат бўлган ортиқча тўловли экспресс (тезкор) кредитдир. Бу таклифни қандай баҳоласа бўлади?

Мисол учун баҳоси 10,0 млн. сўм бўлган планшетни сотиб олишни олайлик. Дастлаб, товар баҳосига нисбатан 10% бўлган дастлабки бадални, яъни 1,0 млн. сўмни дўкон кассасига тўлашимиз керак. Қолган 9,0 млн. сўмни биз кредитга оламиз. Кредитни қайтариш (узиш) учун 10 ой муддат давомида ҳар ойда 1,0 млн. сўмдан тўлаб боришимиз лозим. Натижада биз планшет учун: 1,0 + 10,0 = 11,0 сўм, яъни 1,0 сўмга ёки бошланғич баҳо билан таққослаганда 10% га кўп бўлган маблағни тўлаймиз.

Бундай таклиф жуда қулай ва фойдали туюлади. Бироқ, бу ерда фоизларнинг кредитнинг ҳамма суммасига нисбатан эмас, балки фақат унинг қайтарилмаган (узилмаган) қолдиқ қисмига нисбатан ҳисобланишини эътиборга олишимиз керак. Амалда эса бундай экспресс (тезкор) кредитнинг тўлиқ қиймати (баҳоси) йиллик 26,33%га тенг. Бу товар учун ортиқча тўловнинг 10%ига нисбатан анча юқоридир. Бундай фарқ нима билан изоҳланади? Гап шундаки, кредит қисқа муддатда берилган бўлса, ҳатто юқори даражадаги фоиз ставкаси ҳам катта миқдордаги ортиқча тўловга олиб кела олмайди. Буни билган ҳолда, жозибадор кредит, аслида юқори бўлган КТҚ эга эканлигини ҳисобга олиб, биз энди нисбатан яхшироқ ва қулайроқ шартларга бўлган бўлган кредитни излашга ва ортиқча тўловларни камайтиришга киришамиз.

Кредит бўйича тўловлар графиги – бу ўзига хос жадвал бўлиб, унда кредит бўйича барча тўланмалар кўрсатилади. Одатда, тўловлар графиги кредит шартномасига илова тариқасида киритилади ва қарз олувчи уни имзолаши даркор. Бу жадвалнинг ҳар бир сатрида навбатдаги тўловнинг санаси, суммаси ва қарзнинг қолдиғи кўрсатилади. Бундан ташқари, тўловнинг таркибий тузилмаси, яъни унинг қандай қисми фоиз ва комиссияларни ҳамда қандай қисми эса асосий қарзни (кредитнинг “тана”си деб аталадиган) қайтариш (узиш)га йўналтирилаётганлиги келтирилади. Бунда ҳисобга олинг:

фоизлар кредитнинг бошланғич суммасига нисбатан эмас, балки қайтарилмаган (узилмаган) қисмига нисбатан ҳисобланади.

Қоидага кўра, банклар кредитларни сўндиришнинг дифференциал ёки аннуитет, яъни миқдорига кўра тенг бўлган тўловлар билан қайтариш (узиш)ни таклиф қилишади.

Бу шахсий бюджетни режалаштиришда, айниқса, асқотади (қўл келади). Бунда ҳар ойлик даромаддан харажатлар сатрига бир хил суммани, оддий тарзда, акс эттиравериш керак, холос.

Мисол учун биз қуйидаги маълумотларга эга бўлайлик: а) кредит миқдори – 10, 0 млн. сўм; б) йиллик фоиз ставкаси (%да) – 20,0; в) кредит даври (ҳар ой) – 12,0; г) кредит ажратилган сана – 2019 йил 1 январь.

4.2-жадвалда олинган кредит учун аннуитет тўловларининг графиги келтирилмоқда.

4.2-жадвал

**Кредит бўйича аннуитет тўловлари графиги**

**(ёки кредит маблағлари қайтарилишини аннуитет усулида ҳисоблаш)**

| № | Ойлар | Тўлов санаси | Аннуитет тўлов усулида | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Суммаси | Асосий қарз тўлови | Фоиз тўлови | Тўловдан кейинги қолдиқ |
| **Жами** | | | **11 114 899** | **10 000 000** | **1 114 899** | |
| 1. | Январь | 10.01.19 | 926 346 | 756 947 | 169 399 | 9 243 053 |
| 2. | Февраль | 10.02.19 | 926 346 | 774 821 | 151 525 | 8 468 232 |
| 3. | Март | 10.03.19 | 926 346 | 782 502 | 143 844 | 7 685 730 |
| 4. | Апрель | 10.04.19 | 926 346 | 795 794 | 130 552 | 6 889 936 |
| 5. | Май | 10.05.19 | 926 346 | 820 637 | 105 709 | 6 069 299 |
| 6. | Июнь | 10.06.19 | 926 346 | 823 251 | 103 095 | 5 246 048 |
| 7. | Июль | 10.07.19 | 926 346 | 840 110 | 86 236 | 4 405 938 |
| 8. | Август | 10.08.19 | 926 346 | 851 505 | 74 841 | 3 554 433 |
| 9. | Сентябрь | 10.09.19 | 926 346 | 867 917 | 58 429 | 2 686 516 |
| 10. | Октябрь | 10.10.19 | 926 346 | 880 712 | 45 634 | 1 805 804 |
| 11. | Ноябрь | 10.11.19 | 926 346 | 895 672 | 30 674 | 910 132 |
| 12. | Декабрь | 10.12.19 | 925 093 | 910 132 | 14 961 | - |

Жадвалдан кўриниб турибдики, қарздорликнинг камайиши билан фоизли тўланмалар миқдори ҳам узлуксиз пасаймоқда. Асосий қарзни қайтариш (узиш)га қаратилган тўловлар миқдори эса, аксинча, вақт ўтган сайин ўсиб бормоқда.

**Дифференциацияланган (табақалаштирилган) тўловлар**

Айрим банклар ўз мижозларига кредитни қайтариш (узиш) тартибини мустақил равишда танлаш – аннуитет ёки дифференциацияланган (табақалаштирилган) тўловлар билан – танлаш имкониятини беради. Номланишидан кўринаётирки, дифференциацияланган (табақалаштирилган) тўловлар ойдан ойга ўзгариб боради. Уларни ҳисоблаш принципи оддий: ҳар ойда қарздор кредит суммасининг маълум бир қисмини қайтаради (узади). Йиллик кредит учун у ўн иккидан бир, беш йиллик кредит учун эса – олтмишдан бир бўлади. Бундан ташқари, тўлов ўз ичига қарзнинг қолдиғига нисбатан ҳисобланган фоизлар ва комиссияларни ҳам қамраб олади.

Бундай тартибда кредит “тана”сини қайтариш (узиш) аннуитет тўловларига нисбатан тезроқ содир бўлади. Шунинг учун ҳам ойдан-ойга дифференциацияланган (табақалаштирилган) тўловнинг миқдори камайиб бораверади. Бир пайтнинг ўзида, бунда ҳисобланган фоизларнинг суммаси ва демак, ортиқча тўловлар суммаси, аннуитет тўловлари тартибидагига нисбатан камроқ бўлади.

Қуйидаги 4.3-жадвалда кредит маблағлари қайтарилишининг дифференциаллаштирилган усулига доир мисол келтирилмоқда. Агар юқоридаги мисолимизда келтирилган маълумотлардан бу ерда ҳам фойдаланадиган бўлсак, у ҳолда жадвалдаги маълумотларимиз қуйидаги кўринишга эга бўлади:

4.3-жадвал

## Кредит маблағлари қайтарилишини дифференциацияланган (табақалаштирилган) усулда ҳисоблаш

| № | Ойлар | Тўлов санаси | Дифференциацияланган тўлов усулида | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Суммаси | Асосий қарз тўлови | Фоиз тўлови | Тўловдан кейинги қолдиқ |
| **Жами** | | | **11 083 333** | **10 000 000** | **1 083 333** | |
| 1 | Январь | 10.01.19 | 1 000 000 | 833 333 | 166 667 | 9 166 667 |
| 2 | Февраль | 10.02.19 | 986 111 | 833 333 | 152 778 | 8 333 333 |
| 3 | Март | 10.03.19 | 972 222 | 833 333 | 138 889 | 7 500 000 |
| 4 | Апрель | 10.04.19 | 958 333 | 833 333 | 125 000 | 6 666 667 |
| 5 | Май | 10.05.19 | 944 444 | 833 333 | 111 111 | 5 833 333 |
| 6 | Июнь | 10.06.19 | 930 556 | 833 333 | 97 222 | 5 000 000 |
| 7 | Июль | 10.07.19 | 916 667 | 833 333 | 83 333 | 4 166 667 |
| 8 | Август | 10.08.19 | 902 778 | 833 333 | 69 444 | 3 333 333 |
| 9 | Сентябрь | 10.09.19 | 888 889 | 833 333 | 55 556 | 2 500 000 |
| 10 | Октябрь | 10.10.19 | 875 000 | 833 333 | 41 667 | 1 666 667 |
| 11 | Ноябрь | 10.11.19 | 861 111 | 833 333 | 27 778 | 833 333 |
| 12 | Декабрь | 10.12.19 | 847 222 | 833 333 | 13 889 | - |

Қайси тартиб яхши – буни қарз олувчи ҳал қилади. Шундай бўлишига қарамасдан, таъкидлаш жоизки, ҳозирги пайтда кўплаб банклар дифференциацияланган (табақалаштирилган) тартибдаги тўловлардан воз кечишган. Бунинг сабаби шундаки, эндиликда қарз олувчилар, ҳеч қандай санкцияларсиз, қарзнинг бир қисмини муддатидан олдин қайтариш (узиш)га ҳақли. У айрим тўловларни, аннуитет тўловлари графигида кўзда тутилганидан, кўпроқ қилиши ва бунинг натижасида эса ортиқча тўловлар суммасини қисқартириши мумкин.

Бугунги кунда Ўзбекистон тижорат банклари ҳам амалиётда кредитлар бўйича тўловлар ҳисоб-китобида табақалаштирилган ва аннуитет усулларидан фойдаланади.

Ушбу икки тўловлар ўз хусусиятига қараб қуйидаги афзалликларга эга:

а) Кредит бўйича тўловлар ҳисоб-китобида табақалаштирилган усулдан фойдаланилганда кредит бўйича фоизлар унинг асосий тани қолдиғига нисбатан ҳисобланади. Бунда, кредитнинг асосий тани камайиб борган сари, унга ҳисобланадиган фоизлар суммаси ҳам камайиб боради.

б) Тўловлар аннуитет усулда ҳисоб-китоб қилинганда кредит бўйича ҳар ойда тўланадиган тўлов миқдори бир ҳил суммани ташкил этади. Ушбу тўловга кредитнинг асосий тани ва ҳисобланган фоизлар киради.

Агар Сизда ортиқча пуллар пайдо бўлган бўлса, унда нима қилиш керак? Бу ҳолда Сиз кредитни ёки унинг бир қисмини муддатидан олдин қайтаришингиз (узишингиз) мумкин. Унда Сиз фоиздан иқтисод қиласиз. Зеро, у кредитдан ҳақиқатда фойдаланилган муддатга нисбатан ҳисобланади. 2018 йилдан бошлаб банк қонунчилигига кредит ташкилотларига, жумладан тижорат банкларига жисмоний шахслар ва кичик тадбиркорлик субъектлари томонидан кредитлар (микроқарзлар)ни муддатидан илгари қоплаш учун неустойка ундириш тақиқланиши бўйича қоида белгиланди.

Шунга кўра, Ўзбекистонда банклар қарз олувчиларга кредитни муддатидан олдин тўлиқ ёки қисман қоплаш (сўндириш)га тўсқинлик қилиш ва бунинг учун улардан жарима ёки комиссия олиш ҳуқуқига эга эмаслар. Кредитни муддатидан олдин қайтариш нияти бўлган қарз олувчига банк-кредиторни дастлабки рухсатини олиш керак эмас. Шу сабабли, қарз олувчи хоҳлаган пайтда ўз кредитини муддатидан олдин тўлиқ ёки қисман қоплашга ҳақлидир.

**Кредитнинг қайтарилувчанлиги қандай таъминланади?**

Қайтарилувчанлик – кредитнинг асосий тавсифларидан бири. Банк кредитор сифатида нафақат фоиз ёки комиссия кўринишида фойда олишдан, балки қарз олувчига берган маблағларининг тўлиқ ва ишончли қайтарилишидан ҳам

манфаатдордир. Шунинг учун ҳам банк, энг аввало, қарз олувчининг **тўловга лаёқатлилиги**ни, яъни кредит бўйича тўловларни ўз вақтида ва тўлиқ бажара олишини баҳолашга ҳаракат қилади. Бунинг учун у қарз олувчининг даромади қай даражада барқарор ва у кредитни қайтариш (узиш) учун етарли эканлигига аниқлик киритади.

Айрим (одатда, йирик) кредитлар учун банк қарз олувчидан **таъминот (таъминланганликни)** талаб қилади. Таъминот (таъминланганлик) – бу шундай нарсадирки, у кредит қайтарилмаганда банкнинг зарарини қоплашга мўлжалланган. Кредитлар учун таъминот (таъминланганлик) сифатида гаров ва кафолат (кафиллик) беришдан фойдаланилади.

**Гаров** – бу қарз олувчи эгалик қилаётган ёки қарзий маблағлар ҳисобига сотиб олаётган (масалан, автомобиль ёки кўчмас мулк) мол-мулк бўлиб, у кредит қайтарилмаганда сотилиши мумкин. Гаров, одатда, бозорий баҳога нисбатан сезиларли даражадаги дисконт (чегирма) билан баҳоланади. Агар қайтариш муддати ўтиб кетган кредитни қайтариш учун гаров сотиладиган ва бунда бозорий баҳо пасайиб кетадиган бўлса, банк ана шундай тарзда ўзини суғурталайди. Масалан, автомобиль гарови остида пулли кредитни олиш мумкин. Бунда автомобиль банкнинг мулкига айланмайди. Лекин бунда тўланмаган қарзни қайтарилмаслигидан кўрилган зарарни қоплаш учун банк автомобилни сотиш ҳуқуқига эгадир.

**Кафолат (кафиллик) бериш** – бу ихтиёрий мажбурият бўлиб, қарз олувчи кредит бўйича қарзни тўлай олмаса, уни қарзни қайтариш бўйича учинчи шахс (масалан, қариндошлар ва б.) ўз зиммасига олади. Кафолат (кафиллик) берувчилар бир нечта ва уларнинг барчаси тўловга лаёқатли бўлиши керак. Кредитор олдида у(лар), қарздор сингари, бирдек ҳажмда жавобгардирлар, яъни у(лар) ҳам кредитнинг асосий суммасини қайтариши ҳамда барча фоиз ва комиссияларни тўлаши шарт. Бундан ташқари, кафолат (кафиллик) берувчи(лар) қарз олувчи томонидан банк олдидаги мажбуриятларнинг бажарилмаганлиги оқибатида вужудга келган барча зарарларни ва ҳатто агар суд харажатлари

қарзни ундириш билан боғлиқ бўлса, уларни ҳам кредиторга тўлиқ қоплаб бериш(лар)и керак. Кредит шартномасига мувофиқ кафолат (кафиллик) берувчи(лар) қарздорнинг мажбурияти бўйича жавобгарликни ўз зиммасига тўлиқ эмас, балки қисман ҳам қабул қилиш(лар)и мумкин.

**Мол-мулк гарови ёки кафолат (кафиллик) бериш шароитида бериладиган кредитлар таъминланган кредитлар дейилади.** Таъминланмаган кредитлар фақат қарздорнинг тўловга лаёқатлилиги тасдиқланганидан сўнг унинг чин сўзи остида берилиши мумкин. Одатда, бундай кредитлар миқдор (сумма) жиҳатидан чекланган ва нисбатан қиммат бўлади. Зеро, банк фоиз ставкасини белгилашда йўқотилишнинг юқори рискидан келиб чиқади.

**Автокредитнинг ўзига хос бўлган хусусиятлари нималардан иборат?**

Автокредит банкдан автомобиль сотиб олиш учун берилади. Автомобиль эса бутун кредитлаштириш давомида кредит бўйича гаров ролини бажаради. Банк бу ҳолда кафолат (кафиллик) берувчиларни эмас, балки бунинг ўрнига, одатда, суғурта полисини (транспорт воситасини йўқотиб қўйиш ёки унга зиён етказилишидан комплекс суғурта қилиш) сотиб олишни талаб қилади. Агар банк мажбурий суғуртасиз автокредит эълон қиладиган бўлса, у ҳолда банк ўз рискларини қоплаш учун оширилган фоиз ставкасини белгилайди.

**Ипотека кредити. Нима у?**

Ипотека кредити сотиб олиниши учун қарз расмийлаштирилаётган кўчмас мулк гарови остида берилади. Бу ер майдони, уй-ҳовли-жой, хонадон ва бир сўз билан айтганда, ҳар қандай кўчмас мулк бўлиши мумкин. Ипотека – бу узоқ муддатли ва мақсадли кредит бўлиб, уни одатда 15 йилгача бўлган муддатда олиш мумкин.

“Ипотека” сўзи қадимги грек тилидан олинган. У “устун” маъносини билдиради. Эрамиздан аввалги VI асрларда

Грецияда ер майдонларининг чегаралари бўйича ипотека (устун)лар ўрнатилган. Ҳар бир ипотека (устун)да ёзув ёзилган бўлиб, у майдоннинг гаров ва қарздорнинг қарз таъминоти эканлигини тасдиқлаган. Шунинг учун ҳам ипотека, қатъий (тўғридан-тўғри) маънода, банкдан кредит олиш учун кўчмас мулк гаровини билдиради. Лекин амалиётда “ипотека” ва “ипотека кредити” сўзлари, тез-тез, синонимлар сифатида қўлланилади.

Шахсий молиявий режалаштириш нуқтаи-назаридан ипотека шу билан қизиқарлики, ундан энг хилма-хил мақсадларда – истеъмолда ҳам, инвестициялаштиришда ҳам – фойдаланиш мумкин. Биринчидан, ипотека кредити ёрдамида ўзимизни яшаш жойи билан таъминлашимиз мумкин. Иккинчидан, ипотека бўйича сотиб олинган кўчмас мулкни рента даромадини олиш мақсадида ижарага топшириш, кейинроқ эса нисбатан юқорироқ баҳода қайта сотиш мумкин.

Ўзбекистонда ипотека кредитлари тижорат банклари томонидан қайтаришлик, тўловлилик, таъминланганлик ва муддатлилик шартларида қуйидаги мақсадлар учун берилади:

- қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда келишилган якка тартибдаги ва намунавий лойиҳа асосида, қурилишнинг белгиланган нормалари ва қоидаларига риоя қилиб якка тартибдауй-жой қуриш ва реконструкция қилиш;
- якка тартибдаги уй-жойни ёки кўп квартирали уйдаги квартирани сотиб олиш.

Тижорат банки томонидан ўз маблағлари ва жалб этилган маблағлари ҳисобидан бериладиган ипотека кредити банк ва қарз олувчи ўртасидаги ипотека шартномаси бўйича банкнинг ички кредит сиёсатига мувофиқ ажратилади.

**Шахсий молиявий режада кредитни қандай ҳисобга олиш керак?**

Кредит Сизнинг молиявий ражангиздаги пул кирим-чиқим оқимларининг таркибий тузилмасини кескин ўзгартириб юбориши мумкин. Шу нарсанинг узоқ муддатда содир бўлиши мумкинлиги ҳам эътиборга лойиқ.

Дастлаб, “масала”нинг ёқимли томонларига назар солайлик. Биринчи ойда даромадингиз банкдан берилган кредит суммаси миқдорига тенг бўлган равишда ошади. Қарзга олинган пул ҳисобидан ўзингиз хоҳлаган нарсани ҳозир, харидни ортга сурмасдан, сотиб олишингиз мумкин. Бу харид бюджетингизда харажатларнинг шунга мувофиқ ўсганлигини ҳам англатади. Мисол учун, 4.1-жадвалдаги ойлик бюджетда қуйидаги моддалар пайдо бўлади:

- Даромад: кредит суммаси – 29 400 сўм (биз бу ерда кредитни расмийлаштириш учун олинган 600 сўмни ҳисобга олдик);
- Харажат: харид суммаси – 29 400 (айтайлик, кредитга олинган пулларни биз шу заҳотиёқ нимагадир сарфлаб юбордик).

Энди “масала”нинг камроқ ёқимли бўлган жиҳатларига эътибор берайлик. Қарзни қайтариш керак. Қайтарганда ҳам фоизи ва комиссияси билан қўшиб қайтариш лозим. Бизнинг мисолимизда навбатдаги йил давомида харажатлар 38 663 сўмга, яъни ҳар ойига 3712 сўмга ошади. Олинган кредитга хизмат кўрсатиш учун Сизнинг даромадингиз етадими? Бу саволга жавоб бериш учун ўзимизнинг келгуси даромад ва харажатларимизга баҳо беришимиз керак. Ҳисобланишича, кредит тўланмалари даромаднинг 40,0%идан ошмаслиги лозим. Акс ҳолда, ҳаётнинг етарли даражасини таъминлаб туришга пул етмай қолади.

Ва ниҳоят, энг асосий “масала”: сотиб олганларингиз сарфлаган пулларингизга арзийдими? Кредит олиш тўғрисидаги Сизнинг қарорингиз ана шу саволнинг жавобига боғлиқ. Бизнинг мисолимизда, кредит бўйича ортиқча тўловни ҳам ҳисобга олганда, харидимизнинг жами суммаси 38 663 сўмга тенг. Шундай бўладики, янги харид тўғрисидаги эйфория тезда ўтиб кетади. Агар хариддан келган фойда (наф) кредитга хизмат кўрсатишнинг барча харажатларидан

ошиб кетадиган (тушадиган) бўлса, у ҳолда ундан фойдаланиш ўзининг мазмунига эга. Акс ҳолда – кредитдан ўзни тийиб турмоқ (сақламоқ) лозим.

## 4.3. ЭНГ ҚУЛАЙ КРЕДИТНИ ҚАНДАЙ ТАНЛАШ КЕРАК?

Барча банклардаги кредитлаштириш шартлари, биринчи қарашда, бир хилдек кўринади. Шундай бўлса, у ҳолда кредитни танлаш учун вақт ва куч сарфлашга не ҳожат? Аксинча, бунинг учун энг яқин банкка бориш ва кредитни тезда расмийлаштириш керак эмасми?! Албатта, шундай қилиш ҳам мумкин. Зеро, буни ҳеч ким таъқиқламаган. Бошқа ҳар қандай нарсага нисбатан ҳам худди шундай қилса бўлаверади. Ҳамённи оламизда, энг яқин дўконга бориб, дуч келган туфли ёки телевизорни сотиб оламиз. Шундайми?!...

Ўзи ишлаб топган пулини сарфлаш, унинг “тақдир”ини белгилаш (ҳал қилиш) масаласига бунчалик енгил-елпи ёки юзаки қарайдиган соғлом инсон бу оламда топилмаса керак. Аксинча, бирор нарсани сотиб олишдан олдин, энг аввало, узоқ вақт давомида танлаймиз ва сўнг баҳолаймиз. Танлаётган товаримизнинг баҳоси таркибига нималар киритилганлигини тушунишга ҳаракат қиламиз. Ана шу маънода қарзга олинаётган қарзий пуллар ҳар қандай бошқа товардан асло фарқ қилмайди. Банк эса, ўзининг пуллари билан савдо қилаётган дўкон вазифасини бажаради, холос. Туфли сотадиган сотувчи ўз товари учун баҳо ва сотиб олиш шартларини (кафолат муддати, қайтариш имконияти ва ҳ.к.) белгиласа, худди шунга ўхшаш банк ҳам фоиз ставкаси, комиссия ва кредитнинг бошқа шартларини белгилайди.

Турли банкларда кредитлар бўйича ставкалар бир-биридан кучли фарқланиши мумкин. Бунинг сабаби шундаки, бир банк муваффақиятли реклама компаниясини амалга ошириб, кўп миқдордаги арзон депозитларни жалб қилган ва энди кредит портфелини кенгайтиришдан манфаатдор бўлаётир. Бундай банк, ҳар ҳолда, пастроқ бўлган фоиз ставкасини таклиф қилади. Бошқа бир банк эса, оммавий савдо марказларида экпресс-кредит берувчи кўплаб

бўлинмаларни очган. Қулайлик ва расмийлаштиришни тезлаштиргани учун у энди юқорироқ бўлган мукофотлардан умидвор бўлишга ҳақли ёки шуни хоҳлайди.

Ҳар бир оқил ва ақлли харидорнинг якка-ю-ягона мақсади – минимал баҳода энг сифатли товарни танлашдир. Худди шу тарзда, “минимал баҳодаги энг сифатли кредит”ни топиш учун, биринчи навбатда, турли банклардаги кредитлаштириш шартларини аниқлаш ва уларни таққослаш керак бўлади.

## Кредитнинг қайси тури Сизга энг кўп мос келади?

Бунинг учун, энг аввало, кредитнинг турига нисбатан аниқлик киритиб олиш керак.

Масалан, Сиз кредитга 10,0 млн. сўмлик харидни амалга ошириш ва уни йил давомида қайтариш (узиш)ни режалаштирмоқдасиз. Камида кредитнинг қуйидаги икки тури борки, улар ёрдамида бу операцияни амалга ошириш мумкин:

а) **микроқарз** – уни шу ернинг ўзидаёқ, “касса олдидан кетмасдан” бир неча минут давомида расмийлаштириб, суммани олиб, харидни амалга ошириш мумкин;

б) истеъмол кредити – харидни ортга суриш, истеъмол кредити учун банкка мурожаат қилиш ва фақат бир неча кун ўтгандан сўнг харидни амалга ошириш мақсадида дўконга борса бўлади.

Ҳозирча кредитнинг ҳар икки тури қулайликнинг камайиб бориши ва харидни амалга ошириш вақтининг ортиб бориши тартибида жойлашмоқда. Агар мезон сифатида муаммонинг баҳоси олинадиган бўлса, у ҳолда кредитлар бошқача тартибда ўрин олади. Одатдаги истеъмол кредити нисбатан арзонроқ ҳисобланиб, у устуворликлар орасида 1-ўринга чиқади. Экспресс-кредит бўйича фоиз ставкаси юқори ва шунга мос равишда ортиқча тўловлар суммаси ҳам кўп бўлади.

Буларнинг барчаси учун (ҳақини) тўлаш керак. Эълон қилинмаган ҳаёт қонуни шундан иборат. У эса, энергиянинг сақланиш қонуни сингари, изоҳга муҳтож эмас. Агар бирор-бир жойга нимадир келган бўлса, бошқа бир жойдан шу нарса

кетган бўлади ва аксинча. Вақтдан ютдингизми – пулдан ютқизасиз. Банкнинг кредит таклифи Сиз учун қанчалик қулай бўлса, кредитнинг ўзи шунчалик қиммат бўлади. Шунинг учун ҳам қарор қабул қилишдан олдин, ҳеч бўлмаганда, турли банклардаги кредитлаштириш шартлари тўғрисида зарурий маълумотларни тўплаш зарур.

**Микромолиялаштириш**

Микромолиявий ташкилотлар (ММТ) нобанк молиявий институтлар таркибига киради. Улар тадбиркорлар, фуқаролар ва бошқа турли компанияларга банклардагидан қулай шартларда унча катта бўлмаган миқдорда қарзларни таклиф қилиш билан шуғулланади. Мамлакатимизда микромолиялаштириш микрокредит ташкилотлари (МКТ) томонидан амалга оширилади. Микрокредит ташкилоти (МКТ) микрокредит, микроқарз, микролизинг бериш бўйича микромолиявий хизматлар кўрсатувчи юридик шахс ҳисобланади. Бунда МКТ нобанк кредит ташкилоти ҳисобланиб, аҳоли ва юридик шахсларга микромолиявий хизматлар кўрсатади.

**Микрокредит** қарз олувчига тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш учун базавий ҳисоблаш миқдорининг 1000 бараваридан ошмайдиган суммада тўловлилик, муддатлилик ва қайтариш шартлари асосида бериладиган пул маблағларидир.

**Микроқарз** эса банклар ва МКТ томонидан жисмоний шахс бўлган қарз олувчига базавий ҳисоблаш миқдорининг 100 баравари миқдоридан ошмайдиган суммада тўловлилик, муддатлилик ва қайтариш шартлари асосида бериладиган пул маблағлари ҳисорбланади.

**Микролизинг** микромолиявий хизматлар кўрсатувчи ташкилот томонидан лизинг олувчининг топшириғига биноан учинчи тарафдан мол-мулк олиш ҳамда унга(дан) эгалик қилиш ва фойдаланиш учун лизинг олувчига шартномада белгиланган шартлар асосида ҳақ эвазига бериш назарда тутиладиган хизматдир. Микролизинг тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш учун лизинг тўғрисидаги қонун

ҳужжатларига мувофиқ базавий ҳисоблаш миқдорининг 2 000 баравари миқдоридан ошмайдиган суммада берилади.

2018 йилдан бошлаб тижорат банклари ҳам аҳолига микроқарзлар беришга ҳақлидир.

Мамлакатимизда микромолиявий хизматлар бозорир соҳасидаги муносабатлар “Микромолиялаш тўғрисида”ги қонун билан тартибга солинади. МКТ фаолияти устидан назорат ва уни тартибга солиш Марказий банк томонидан амалга оширилади.

**Кредитлаштириш шартлари тўғрисидаги маълумотларни қандай тўплаш керак?**

Ҳар қандай банк томонидан кўрсатиладиган хизматлар хусусида маълумотларга эга бўлишнинг энг тез ва энг қулай йўли – Интернет орқалидир. Кредит шартларининг энг оптимали (қулайи)ни танлаш ва уларни таққослаш учун, энг яхшиси, турли банкларнинг расмий сайтлардан фойдаланмоқ лозим. Масалан, Миллий банкнинг www.nbu.uz, Халқ банкининг www.xb.uz, ёки Ипотека банкнинг www.ipotekabank.uz. сайтлари шулар жумласидандир. Ушбу сайтлар орқали Сиз банклар томонидан кўрсатиладиган барча хизматларнинг турлари ва уларнинг қиймати ҳақидаги маълумотларга эга бўлишингиз мумкин. Бу ерда мижозларга қулайлик яратиш мақсадида ҳатто “кредит калькулятори” ҳама мавжуд бўлиб, ўзингиз истаган кредит суммаси ва даври бўйича белгиланган ставка асосидаги олмоқчи бўлган кредитингизни ойма-ой ҳисоб-китоб қилиб олиш имкониятига эга бўласиз.

Бироқ, энг яхшиси, банк филиалининг ўзига бориб, маълумотларни олиш аниқ ва ишончлидир. Чунки банк ўз сайтини ҳали янгилашга улгурмаган бўлиши мумкин ёки Сизни қизиқтирган бошқа бир маълумотни бевосита мутахассис томонидан олишингиз афзал ҳисобланади.

Таъкидлаш лозимки, 2018 йилдан буён барча банк филиалларида ҳар бир мижоз ҳеч қандай тўсиқларсиз эркин кириб, малакали маслаҳатлар олиш имкониятига эга.

## Кредит таклифларини қандай таққослаш керак?

Айтайлик, Сиз кўплаб таклифлар орасидан бир неча кредит таклифларини танладингиз. Уларни Сиз, манфаатларингиз нуқтаи-назаридан, энг жозибадор деб эътироф этмоқдасиз. Шу боис, уларнинг ҳар бири бўйича Сиз кредитга тегишли номинал ставка, комиссиялар ва бошқа мажбурий тўловлар тўғрисида маълумотлар тўпладингиз. Энди эса, Сиз уларни қиймати (баҳоси) нуқтаи-назаридан таққослашингиз ва ўз ҳамёнингиз учун камроқ оғирлик қиладиган ягона таклифни танлашингиз керак.

Энг яхши кредит таклифини аниқлашнинг энг оптимал усули – ортиқча тўлов ва кредитнинг тўлиқ қиймати (баҳоси)ни бир вақтнинг ўзида баҳолаш ҳисобланади. Биринчи кўрсаткич (ортиқча тўлов) оддий ва у интуицияга ҳам боғлиқ. Иккинчиси эса, пул баҳосини вақтинчалик ифодаловчи (ташкил этувчи) тўловлар муддатини ҳисобга олади. Бу ҳар икки кўрсаткичнинг банк сайтида келтирилиш эҳтимоли ҳам йўқ эмас. Агар шундай бўлмаса, Сиз тижорат банкларининг расмий сайтларидаги кредит калькулятори орқали кредитнинг параметр (ўлчам)ларини кўрсатиб, ортиқча тўлов суммаси ва кредитнинг тўлиқ қиймати (баҳоси)ни билишингиз мумкин.

## Уч ойга фоизсиз кредит

“Уч ойга фоизсиз кредит”. Шунга ўхшаш эълонларни ҳар бир супермаркетда кўриш мумкин. Нима бу? Банкнинг хайрия “тутқаноғ”ими? Ёки дўконнинг тезроқ фойдаланилиши лозим бўлган акциясими? Аслида, униси ҳам, буниси ҳам эмас. Бундай таклифнинг ақл бовар қилмайдиган “рекламавий юриш” юриш эканлиги – жуда оддий. Дўкон товарга 10,0%дан ортиқ бўлмаган чегирма қилади. Бироқ, кредит бўйича йиллик 20,0%дан 22,0%гача фоизларни тўлаш учун бу – етарли. Масалан, акцияда қиймати (баҳоси) 9,0 млн. сўм бўлган телевизор иштирок этмоқда. Унга бўлган чегирманинг миқдори, бор-йўғи 0,9 млн. сўмни ташкил этади. Ва ҳатто, ана шу унча катта бўлмаган суммани ҳам, одатда, олдиндан

товарнинг қиймати (баҳоси) таркибига киритишади. Шу телевизорнинг ўзи бир ой олдин 8,1 млн. сўмга тенг бўлган бўлиши мумкин. Лекин буни харидор билмайди ёки эслолмайди. Кўп ҳолларда эса, у буларни қиёслашни ҳам истамайди. Уни кўпроқ “фоизсиз” деган сўз қизиқтиради. Бу гўё ҳамма яхши кўрадиган “халяву”га ўхшайди...

Юқорида мисол тариқасида келтирилган ҳолат савдо шохобчалари ва истеъмолчи ўртасида юзага келадиган муносабат нуқтаи назаридан ёндашилганда қуйидагиларни эътироф этиш мумкин. Ўзбекистон Республикасининг “Истеъмол кредити тўғрисида”ги Қонунининг 3-моддасига кўра истеъмол кредити жисмоний шахс (истеъмолчи)га унинг истеъмол эҳтиёжларини қондириш мақсадида товар (иш, хизмат)лар сотиб олиш учун бериладиган кредит ҳамда молиявий истеъмол кредити ва товар истеъмол кредити истеъмол кредитининг шакллари эканлиги таъкидланган. Шунингдек, мазкур қонуннинг 5-моддасига мувофиқ товар истеъмол кредити сотиб олинган товарлар, бажарилган ишлар ёки кўрсатилган хизматлар ҳақини бўлиб-бўлиб тўлаш тарзида истеъмолчига бериладиган кредит, шунингдек истеъмол товар (иш, хизмат)ларни ишлаб чиқарувчи корхоналар ёки реализация қилувчи ташкилотлар товар истеъмол кредити берувчи ташкилотлар эканлиги белгиланган.

## 4.4. КРЕДИТ ҚИЙМАТИ (БАҲОСИ)НИ ҚАНДАЙ КАМАЙТИРИШ МУМКИН?

Кредитнинг қиймати (баҳоси) фоизлар, комиссиялар ва бошқа ташқи ташкилотларга тўланмалардан ташкил топади. Бу таркибий қисмларнинг ҳар бирини камайтирса бўлади. Ўшанда кредит бўйича умумий тўланмалар суммаси ҳам камаяди.

### Кредит бўйича фоиз ставкасини қандай камайтириш мумкин?

Одатда, исталган банкда кредитнинг ҳар бир тури бўйича ставкалар диапазони мавжуд. Масалан, автокредит бўйича ставкалар йиллик 20,0%дан 25,0% гача тебраниши мумкин. Мантиқий савол пайдо бўлади: қандай қилиб кредит бўйича минимал ставкани олиш ва фоизли тўланмаларни пасайтирса бўлади? Ҳаёт тажрибасининг кўрсатишича, бунинг бир неча йўллари бор. Марҳамат, буни уддасидан чиқишнинг йўлларини кўрсатувчи маслаҳатларнинг айримлари қуйидагилардан иборат:

**1. Экпресс (тезкор)-кредитлар[10] бўйича таклифларни кўриб, эсанкирамаслик керак.** Хурсанд бўлиб, шошилишга ҳам – ҳеч ҳожат йўқ. Албатта, бундай кредитларни тезда, бир неча дақиқа давомида расмийлаштириш ва уни олишнинг иложи бор. Бироқ, экпресс-қониқиш учун одатдагисидан кўпроқ (экспресс) тўлашга тўғри келади. Ажабланманг – бозор иқтисодининг ёзилмаган ҳаёт қонуни шуни тақозо этади. Бундай кредитлар одатдагиларидан, ҳеч бўлмаганда, 8,0-10,0 фоизли пунктга қимматроқ бўлади;

**2. Ижобий кредит тарихига эга бўлиб, яхши репутация (обрў-эътибор, иззат-икром)га эга бўлган мижоз эканлигингизни кўрсата олмоғингиз лозим.** Агар Сиз банкнинг мижози бўлсангиз-да, у орқали иш ҳақингизни олсангиз ёки кредит олиб, уни ўз вақтида қайтарган бўлсангиз, ишонинг – банк Сизни яхши кўради ва Сизга ишонади. Банк эса, ўз навбатида, ўзининг Сизга бўлган

---

[10] Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 23 мартдаги 3620-сонли “Банк хизматлари оммабоплигини ошириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги Қарори ижросини бажариш мақсадида ҳозирда кўпгина банклар томонидан жисмоний шахсларга микроқарз (микрокредит) ажратиш хизмати кредит олиш учун ариза келиб тушган куннинг ўзида (аризани ва кредит бўйича зарурий ҳужжатларни кўриб чиқиш) тезкор кредит ажратиш амалиёти жорий қилинган ва самарали ишлаб келмоқда. Бундан ташқари, 2019-2020 йилларда тижорат банклари томонидан кичик бизнес ва тадбиркорликни янада ривожлантириш ҳар томонлама қўллаб-қувватлаш бўйича амалга ошириладиган ишлар “Йўл харитаси” (Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 13 августдаги ПФ-5780-сон Фармони 1-илова)га мувофиқ, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларига жорий фаолияти учун онлайн кредитлар ва жисмоний шахсларга микроқарзларни онлайн ажратиш бўйича вазифалар белгиланган.Бу эса эса, банклар томонидан мижозларга кредит ажратиш жараёнини янада тезлаштиришга ва кредитдан фойдаланувчиларга янада қулайлик яратиш имконини беради. Юқоридагилардан келиб чиқиб, экспресс-кредит бизнинг банк амалиётимизда тезкор кредит номи билан мавжудлигини эътироф этиш мумкин.

“муҳаббат”ини фоиз ставкасини 1,0-2,0 фоизли пунктга пасайтириш орқали “изҳор” қилиши зарур;

**Кредит тарихи. Нима у?**

**Кредит бюроси томонидан кредит ахбороти субъектига нисбатан шакллантирилган кредит ахбороти мажмуи кредит тарихи дейилади.** Амалдаги тартибга кўра кредит тарихи ўз ичига: а)_кредит ахбороти субъектини идентификациялаш имконини берадиган; б) кредит ахбороти субъектининг кредит битимлари тўғрисидаги, шунингдек уларнинг ижро этилиши ҳолати ҳақидаги; в) кредит ахбороти субъектининг фуқаролик-ҳуқуқий шартнома бўйича пул суммасини тўлаш мажбуриятлари тўғрисидаги; г) кредит тарихини шакллантириш санаси тўғрисидаги, шунингдек кредит тарихини шакллантирган кредит бюроси ҳақидаги маълумотларни олиши керак.

Кредит тарихига кредит ахбороти алмашинуви тўғрисидаги шартномага мувофиқ бошқа маълумотлар ҳам киритилиши мумкин.

Кредит ахбороти субъектининг бажарилиш санасидан эътиборан беш йилдан кўп вақт ўтган пул суммасини тўлаш мажбуриятлари тўғрисидаги маълумотлар кредит тарихига киритилмайди.

Кредит ахбороти кредит битимининг ҳолати, берилган таъминот бўйича (гаров, кафолат, кафиллик, кредитни тўламаслик хавфини суғурталаш ва таъминотнинг бошқа турлари бўйича) мажбуриятларнинг бажарилиши ҳақидаги маълумотлар, шунингдек кредит ахбороти субъектининг кредит қобилиятини, молиявий ҳолатини, тўлов қобилиятини, тўлов интизомини ва ўзга сифатларини аниқлашга кўмаклашувчи бошқа ахборотлардан иборат бўлади. Шу жумладан, унинг таркибига: а) кредит ахбороти субъектини ва кредит ахборотини етказиб берувчини идентификациялаш имконини берадиган; б) кредит ахбороти субъектининг фуқаролик-ҳуқуқий шартнома бўйича пул суммасини тўлаш мажбуриятлари тўғрисидаги; в) кредит ахбороти субъектига

алоқадор шахслар тўғрисидаги; г) кредит битими билан боғлиқ мол-мулк тўғрисидаги маълумотлар ҳам киради.

Кредит, қарз, лизинг, факторинг, суғурта шартномаси ҳамда пул маблағлари ва бошқа мол-мулкни қарзга беришни, шу жумладан товарлар, ишлар ва хизматлар учун тўловни бўнак (олдиндан тўлаш), кечиктириб ёки бўлиб-бўлиб тўлаш тарзида беришни назарда тутувчи бошқа шартномалар кредит битими дейилади.

Кредит ахбороти алмашинуви дейилганда, энг аввало, кредит бюроси, кредит ахбороти субъекти, кредит ахборотини етказиб берувчи ва кредит ахборотидан фойдаланувчининг кредит тарихини шакллантириш ҳамда кредит ҳисоботини тақдим этиш мақсадида кредит ахборотини йиғиш, унга ишлов бериш, уни таҳлил қилиш, сақлаш, тақдим этиш, ундан фойдаланиш ва кредит ахборотини ҳимоя қилиш борасидаги ҳамкорлиги назарда тутилади.

Кредит ахборотини кредит бюросига тақдим этувчи юридик ёки жисмоний шахс кредит ахборотини етказиб берувчи деб аталади.

Кредит битими бўйича белгиланган тартибда кредитор, лизинг берувчи, гаровга олувчи, шунингдек суғурта қилдирувчи сифатида иштирок этувчи юридик ёки жисмоний шахс кредит ахборотидан фойдаланувчи дейилади.

Худди шундай, яъни кредит битими бўйича амалдаги тартибга мувофиқ қарз олувчи (қарздор), лизинг олувчи, кафил, кафолат берувчи, гаровга қўювчи, шунингдек суғурталовчи сифатида иштирок этувчи юридик ёки жисмоний шахс кредит ахбороти субъекти ҳисобланади. У: а)_кредит бюросидан ўзи ҳақидаги кредит ҳисоботини олиш, шу жумладан, бир йилда бир марта текинга олиш; б) ўзи ҳақидаги кредит ҳисоботининг тақдим этилиши мақсади тўғрисида ва кредит ҳисоботи тақдим этилган кредит ахборотидан фойдаланувчилар ҳақида кредит бюросидан ахборот олиш; в) кредит ахборотидан фойдаланувчидан ўзи ҳақидаги кредит ҳисоботининг кўчирма нусхасини олиш; г) ўзи ҳақидаги кредит ахборотида холис, ишончли ва янгиланган маълумотлар акс эттирилиши мақсадида унга ўзгартиришлар киритишни кредит ахборотини етказиб берувчилардан талаб

қилиш; д) кредит ахборотини кредит бюроларига ўз вақтида тақдим этишни кредит ахборотини етказиб берувчилардан талаб қилиш; е) ўзи ҳақидаги кредит тарихига аниқликлар киритишни кредит бюросидан талаб қилиш; ё) ўзи ҳақидаги кредит ҳисоботини тақдим этишга розилик беришни рад этиш; ж) кредит бюросига қилган мурожаати ўз вақтида кўриб чиқилишини талаб қилиш; з) кредит бюросида мавжуд бўлган ўзи ҳақидаги кредит ахборотидан, қандай мақсадларда бўлишидан қатъи назар, фойдаланиш ҳуқуқига эга.

Кредит ахбороти субъекти қонун ҳужжатлари ва кредит ахбороти алмашинуви тўғрисидаги шартномага мувофиқ бошқа ҳуқуқларга ҳам эга бўлиши мумкин. Шунингдек, Кредит ахборотини етказиб берувчилар кредит ахборотини кредит бюроларига кредит ахбороти субъектининг розилигисиз тақдим этиши мумкин.

Кредит бюроси кредит ахборотини кредит ахбороти алмашинуви тўғрисидаги шартнома асосида кредит ахборотини етказиб берувчилардан олади ва кредит ҳисоботини кредит ахборотидан фойдаланувчиларга тақдим этади.

**3. Ўзининг тўловга қобиллилиги ва ишонлилигига банкни ишонтириш учун қарздор даромадларини тасдиқловчи маълумотномани тақдим этиши керак.** Уни корхона бухгалтериясидан олиш мумкин. Кредитни қайтариш (узиш) учун зарур бўладиган “оқ” (соф) иш ҳақи мавжудлигининг тасдиқланганлиги – банк учун жуда муҳим. Кредитнинг қайтарилмаслик риски бу ҳолда камаяди ва шунга мос равишда банк фоиз ставкасини пасайтириш сари юз тутиши мумкин.

**4. Дастлабки бадални нисбатан юқорироқ (кўпроқ) қилиш (тўлаш) лозим.** Баъзи банклар дастлабки мажбурий бадалсиз кредит таклиф қилиши мумкин. Бироқ, бу фоиз ставкасини, кам деганда, бир фоизли пунктга оширади дегани, демакдир. Одатда, дастлабки бадал қанчалик кўп бўлса, фоиз ставкаси шунча пастроқ бўлиши керак.

**Мисол:** Банк йиллик 20,0%дан 25,0%гача ставкада кредит таклиф қилмоқда. Мижоз эса 5 йил муддатга 20,0 млн. сўмлик кредит олмоқчи. У банк билан бошқа ҳеч қандай шартларни муҳокама қилмади ва кредитни 23,0%ли ставкада олди. Демак, у йилига 4,6 млн. сўмдан фоиз тўлайди.

Бошқа бир мижоз ҳам худди шундай муддат ва суммада кредит олди. Лекин у банкка барча зарурий маълумотларни тақдим этди ва бу кредит бўйича минимал ставка, яъни 20,0%ли ставкани қўлга киритишга муваффақ бўлди. У эса йилига 4,0 млн. сўм миқдорида фоиз тўлайди.

Бунинг натижасида 2-мижоз ўз кредити бўйича ортиқча тўловни қисқартиришга ва оила бюджети учун 0,6 млн. сўмни сақлаб қолишга эришди.

**5. Кредитни қайта молиялаштириш, яъни олдинги (эски) кредитни қайтариш (узиш) учун нисбатан яхшироқ ёки қулайроқ шартларда янги кредит олиш[11].** Қайта молиялаштириш, ёки бошқа сўзлар билан айтганда, қайта кредитлаштириш “узун” (5 йилдан кам бўлмаган муддатдаги) кредитлар учун қўлланилади. Аксарият ҳолларда бу, асосан, ипотека кредитларига дахлдордир. Бу кредитлар расмийлаштирилганидан сўнг ўтган давр мобайнида кредитлаштириш шартлари яхши томонга ўзгариши мумкин. Бундай вазиятда ипотека бўйича фоиз ставкаси энг паст бўлган банкни излаш ўз маъносига эга. Агар кредит бўйича ставканинг пасайишидан вужудга келиши мумкин бўлган фойда (наф) кредитни қайта расмийлаштириш харажатларидан юқори (катта) бўлса, унда янги, нисбатан арзонроқ бўлган кредитни олиш ва эски, нисбатан қимматроқ бўлган кредитни қайтариш (узиш)дан иқтисодий (молиявий) маъно бор. Агар бўлиши мумкин бўлган муқобил вариантни кўрсата олсангиз, Сизнинг банкингиз кредитлаштириш шартларини ставкани пасайтириш томон қайта кўриб чиқишга рози бўлиши ҳам мумкин. Бу кредит бўйича умумий ортиқча тўловни камайтириш орқали пулни иқтисод қилишга, уни тежаб-тергашга имкон беради.

---

[11] Мамлакатимиз амалиётида деярли қўлланилмайди.

Шуни ҳам алоҳида қайд этиш лозимки, Ўзбекистон қонунчилигида қайта молиялаштириш ман этилмаган. Шундай бўлишига қарамасдан, қайта молиялаштириш мамлакатимиз амалиётида ҳамон камдан-кам учрайдиган ҳол ҳисобланади.

**Комиссияларнинг миқдорини қандай қилиб камайтирса бўлади?**

Маълумки, одатда, комиссияларнинг миқдори банк томонидан белгиланади (ўрнатилади). Уни ўзгартиришга уриниш – бефойда. Бироқ, ўз хизматини нисбатан камтарона баҳолайдиган ёки умуман комиссия олмайдиган бошқа бир банкни қидириб топиш мумкин.

**Банкда скоринг қандай ишлайди?**

Кредит беришдан олдин банк кредит олишга берилган аризани диққат билан ва ҳар томонлама ўрганиб чиқади. Салоҳиятли қарз олувчи ўз аризасида ёши, оилавий аҳволи, касби, бандлиги, даромади, кўчмас мулки ва ҳ.к.ларни кўрсатади. Бу маълумотларнинг барчаси банкка қарз олувчининг кредитга лаёқатлилигини баҳолаш ва кредит бериш тўғрисида қарор қабул қилиш тўғрисида керак бўлади.

Аризаларни кўриб чиқиш тартибини тезлаштириш учун кўплаб банклар скорингдан фойдаланади. Скоринг бу – салоҳиятли қарз олувчини балли баҳолашнинг автоматлаштирилган тизимидир. Унда қарз олувчининг ҳар бир тавсифига маълум миқдордаги баллар берилади. Масалан, касб учун: “0” баллдан (студентлар учун) ва “100” баллгача (давлат хизматчилари учун). Барча тавсифлар бўйича (анкета маълумотлари, кредит тарихи, даромадлар тўғрисида маълумотнома ва ҳ.к.) балларни жамлаб, банк шу шахс тўғрисида якуний баҳога эга бўлади. Масалан: мижоз – аёл; 35 ёшда; оилали; икки фарзанди бор; шахсий уйи мавжуд; яхши даромадли юқори лавозимга эга – 1 440 балл. Сўнг ана шу баҳо “остонавий” характерга эга бўлган кўрсаткич (масалан, 1 200 балл) билан қиёсланади. Бундай характерга эга бўлган кўрсаткич қарз олувчиларнинг “яхши”ларини

уларнинг “ёмон”ларидан ажратиб туришга хизмат қилади. Бу “остона” банкдан олдинги йилларда кредит олган шахсларга тегишли бўлган рақамларни таҳлил қилиш асосида аниқланади (жорий этилади). Бизнинг мисолимизда мижоз кредит олади. Зеро, унинг якуний баллар суммаси “остона”дан юқоридадир.

Ҳозирги кунда кредитлаштириш жараёнининг кўплаб элементлари автоматлаштирилган. Шундай бўлишига қарамасдан, банк ходимлари, барибир, кредитлаштириш жараёнида иштирок этишмоқда. Уларнинг айримлари мижозларга анкетани тўлдиришга ёрдам беришади. Бошқалари эса, мижозлар томонидан тақдим этилган маълумотларнинг тўғрилигини текширишади, масалан, уй-жойга эгалик ҳуқуқини ёки кўрсатилган лавозимда ишлашини ва ҳ.к. Лекин уларнинг орасида энг муҳим роль скоринг моделни яратувчилар зиммасига юклатилган. Зеро, улар қарз олувчининг қандай тавсифларини ҳисобга олиш, у ёки бу тавсифга қанча балл ажратиш, “остона”нинг қандай бўлиши кераклигини белгилайдилар.

Шундай қилиб, скоринг тизими потенциал қарз олувчининг кредитга лаёқатлилик даражасини баҳолаш ва кредитлар (микроқарзлар) ажратиш муддатларини қисқартириш имконини берувчи автоматлаштирилган дастур бўлиб, ушбу дастур ёрдамида банклар кредит аризаларини саралаб олишлари ва ижобий натижага эга қарздорларни танлаб олишлари мумкин. Скоринг дастури турли хил маълумотлар базасига *(кредит бюролари, солиқ тизими, пенсия жамғармаси, коммунал тўловлар, маъмурий жарималар базаси ва ҳ.к.)* уланган бўлиб, мазкур маълумотлар орқали мижоз тўғрисидаги маълумотлар дастур томонидан таҳлил қилинади ва мижознинг кредитга лаёқатлилик даражаси баҳоланади. Мижозни баҳолаш турли хил мезонлар ёрдамида амалга оширилади ва унга “юқори”, “ўрта” ва “қуйи” баҳо берилади.

Мижознинг “қуйи” баҳо олиши учун сабаб бўлувчи мезонлар қуйидагилардан иборат бўлиши мумкин:

- салбий кредит тарихи *(ўтган давр мобайнида кредитларни ўз вақтида қайтарилмаганлиги)*;

- солиқ ва шунга ўхшаш тўловларни ўз вақтида тўламаслик;
- мижоз пул тушумларининг кредитни сўндириш учун етарли даражада эмаслиги;
- банк ёки бошқа банклар олдида мижознинг қўшимча мажбуриятларининг мавжудлиги;
- доимий пул тушумларининг мавжуд эмаслиги;
- гаров таъминоти сифати ва бошқалар.

Скоринг дастури банк операцион рискларини ва харажатларини қисқартириш, кредит аризаларини қисқа муддатлар ичида кўриб чиқиш имкониятларини яратади. Шунингдек, мазкур тизим орқали таҳлил қилинган мижозга унинг кредитга лаёқатлилик даражасига қараб кредит шартларини, шу жумладан, фоиз ставкалари, қайтариш муддати, гаров таъминоти суммасини белгилаш мумкин. Яъни, агар мижоз скоринг тизимида юқори баҳо олган бўлса, ушбу мижозга юқори бўлмаган фоиз ставкаларида, узоқ муддатга, имтиёзли давр билан кредит ажратиш мумкин ва аксинча, агарда мижоз қуйи баҳога эга бўлса, юқори фоиз ставкаларида кредитлар таклиф этилади.

Ҳозирги кунда, айрим банкларда мижозларни скоринг тизимидан ўтказиш мижоз томонидан тўлдирилган анкета маълумотларини таҳлил қилиш орқали ҳам амалга оширилади.

**Суғурта учун ҳақ (тўлов)ни қандай камайтириш керак?**

Гаров мулкининг сақланувчанлигидан манфаатдор (қизиқувчи томон) бўлганлиги учун банк, одатда, суғуртанинг сотиб олинишини талаб қилади. Автокредитда бу – фуқаролик жавобгарлигини комплекс автосуғурталаш, ипотекавий кредитлаштиришда эса ҳаёт ёки мулк суғуртаси бўлиши мумкин ва б. Тартиб-таомилга кўра, бу масалада банк бир неча суғурта компаниялари билан муносабатда бўлиши мумкин. Суғурталаш шарт-шароитлари эса, турли компанияда бир-биридан фарқланади, албатта. Масалан, автомобилнинг у ёки бу ягона моделида бир хилдаги қоплашда тарифлар

6,5%дан 9,5%гача тебраниши мумкин. Шунинг учун ҳам бу масалада банк томонидан таклиф қилинган дастлабки икки суғурта компаниясини ўрганиш билан чекланиб қолмасдан, балки, энг камида бешга шундай компанияларнинг таклифларини ўрганиб чиқиш мақсадга мувофиқдир. Ҳаёт тажрибасининг кўрсатишича, бундай иш тутиш суғурта мукофотларининг 40,0%гача иқтисод қилиниши ва ҳар йили ортиқча тўловни кредит суммасининг энг камида 1,0%гача камайтиришга имкон беради.

**Кредит бўйича тўланмаларни қандай камайтириш мумкин?**

Тасаввур қилинг, Сиз энг қулай шартга эга бўлган кредитни топдингиз: минимал фоиз ставкали; комиссия олинмайди; суғурталаниш қиймати (баҳоси) ҳам – маъқул. Шундай бўлишига қарамасдан, буларнинг барчаси эришилган “ютуқ”лар олдида тўхталиб қолишга сабаб бўлолмайди. Кредит бўйича тўланмалардан иқтисод қилиб қолишга имкон берувчи, энг камида, яна иккита йўл бор.

Кредит бўйича тўловлар графигини кўпчилик ҳаракат қилишда мажбурий йўриқнома сифатида қабул қилишади. Ҳа! Ҳақиқатдан ҳам камроқ тўлашнинг иложи йўқ. Шундай қилинса, муддатидан ўтиб кетиш содир бўлиб, Сизни жарима кутади. Кўпроқ тўлашни эса, Сизга ҳеч ким – таъқиқламаган. Шунинг учун ҳам агар Сизда кутилмаган ҳолда ёки тўсатдан бўш (озод, эркин) пуллар пайдо бўлган бўлса, уни Сиз кредитни муддатидан олдин қайтариш (узиш)га (қисман ёки тўлиқ) йўналтиришингиз мумкин. Фоизлар ҳисобланадиган қарзнинг қолдиғини Сиз қанчалик тез қайтарсангиз (узсангиз), кредит бўйича ортиқча тўловнинг суммаси шунчалик кам бўлади. Айтгандай, бўш пуллардан бошқача ҳам фойдаланиш мумкин: масалан, заҳира фондини шакллантириш ёки жамғарилма учун. Қай вариантни танлаш – доим Сизнинг қўлингизда.

Давлатнинг ёрдамидан фойдаланиш – кредит бўйича тўланмаларни камайтиришнинг иккинчи йўлидир. Ҳар бир мамлакатда уй-жой сотиб олиш учун инсонларни моддий

(молиявий) жиҳатдан қўллаб-қувватлашга қаратилган давлатнинг қатор дастурлари амал қилади. Ўзбекистон ҳам бундан мустасно эмас. Масалан, давлат томонидан қабул қилинган кўплаб дастурлар яшаш шароитини яхшилашга муҳтож бўлган ёш оилаларга ёрдам беради. Бу оилалар ипотека кредити бўйича бирламчи бадални тўлаш учун маълум бир пул суммаларидан умид қилса бўлади. Бошқа бир минтақаларда ёш оилаларни қўллаб-қувватлашнинг бошқа бир шакллари, масалан, ипотека бўйича ставкаларни субсидиялаштириш, амал қилиши мумкин.

**Нима фойдали (афзал, яхши): кредитни муддатидан олдин қайтариш (узиш)ми ёки депозит (омонат)да пулни жамғариш?**

Кўпчилик кредит шартларининг қулай бўлишини истаганда ҳар ойлик тўловларнинг маъқул ораликда, масалан, улар ойлик иш ҳақининг ярмидан ошмаслигини назарда тутишади. Ортиқча суммалар пайдо бўлганда эса, нима қилишни билмай қолишади. Кимдир бу пулларни депозит (омонат)га қўяди. Бошқа биров эса, уларни кредитнинг бир қисмини муддатидан олдин қайтариш (узиш)га йўналтиради. Уларнинг қай бири фойдалироқ?

Бу саволнинг жавоби депозит (омонат) бўйича ставканинг кредит бўйича ставка, янада аниқроғи, кредитнинг тўлиқ қиймати (баҳоси) (у, ўз навбатида, таркибига яна комиссия, мажбурий суғурта ва б.ларни олади) билан қандай муносабатда бўлганлигига боғлиқ. Қоидага кўра, олинган кредитга хизмат кўрсатиш қарз олувчига депозит (омонат) бўйига олган даромадидан кўра анча қимматга тушади. Бу ҳолда хулосанинг қандай бўлиши (қандай қарорнинг қабул қилиниши) мутлақо аниқ: кредитни муддатидан олдин қайтариш (узиш) фойдалироқ. Шундай бўлишига қарамасдан, Сиз қандайдир суммани заҳира сифатида депозит (омонат)га қолдиришингиз мумкин, албатта. Лекин, энди бу – фойдага эмас, балки рискка муносабат масаласидир.

Бу ўринда бошқа вазият ҳам вужудга келиши мумкин. Масалан, Сиз йиллик 10,0%га эга бўлган тўлиқ кредит қиймат

(баҳо)ли арзон ипотека кредитига эгасиз. Ва Сиз йиллик 11,0%ли ставкага эга бўлган уч йил муддатдаги тўлдирилувчан депозитни ҳам топа олдингиз. У ҳолда уч йил давомида Сиз учун ортиқча пулларни депозитда тўплаб туришингиз фойдали ҳисобланади. Уч йилдан сўнг эса, депозит бўйича ставкани яна кредитга харажатлар билан таққослашга тўғри келади.

Шуни қайд этиш жоизки, мамлакатимиз амалиётида 2018 йилдан бошлаб банк қонунчилигига кредит ташкилотларига, жумладан тижорат банкларига жисмоний шахслар ва кичик тадбиркорлик субъектлари томонидан кредитлар (микроқарзлар)ни муддатидан илгари қоплаш учун неустойка ундириш тақиқланиши бўйича қоида белгиланган. Унга кўра, Ўзбекистонда банклар қарз олувчиларга кредитни муддатидан олдин тўлиқ ёки қисман қоплаш (сўндириш)га тўсқинлик қилиш ва бунинг учун улардан жарима ёки комиссия олиш ҳуқуқига эга эмаслар.

Кредитни муддатидан олдин қайтариш нияти бўлган қарз олувчига банк-кредиторни дастлабки рухсатини олиш керак эмас. Шу сабабли, қарз олувчи хохлаган пайтда ўз кредитини муддатидан олдин тўлиқ ёки қисман қоплашга ҳақлидир.

**Оналик капитали**

Оналик (оилавий) капитал(и) – бу болалик оилаларни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш шакли. Унинг суммаси ҳар йили индексация қилинади. 2015 йилда у 453 000 рубльга тенг бўлган. Бу пуллар бола туғилганда ёки иккинчи, учинчи ва навбатдагиларни оилага асраб олганда берилади. Оналик капиталини сарфлаш мақсади қонунда қатъий белгиланган. Уларнинг орасида яшаш шароитини яхшилаш (масалан, қурилиш харажатларини компенсация қилиш ёки ипотека кредитини тўлаш ва б.), боланинг таълим олиши ва б.лар бор.

Бироқ, бизда юқорида келтирилган тартиб йўқ. Амалдаги қонунчиликда ипотека кредити олган аҳолини ижтимоий қўллаб қувватлашга қаратилган бир неча имтиёзлар белгиланган. Жумладан, Ўзбекистон Республикасининг Солиқ

кодексининг 179-моддасига асосан жисмоний шахсларнинг иш ҳақи ва бошқа **даромадлари суммаларидан**:

- ёш оила аъзолари томонидан якка тартибда уй-жойни қуриш, реконструкция қилиш ва сотиб олиш учун ёки кўп квартирали уйдаги квартирани реконструкция қилиш ва сотиб олиш учун олинган ипотека кредитларини ҳамда улар бўйича ҳисобланган фоизларни қоплаш учун йўналтирилганда;

- қишлоқ жойларда намунавий лойиҳалар бўйича якка тартибда уй-жой қуришни ушбу мақсадлар учун кредитлар бериш қонун ҳужжатларига мувофиқ зиммасига юклатилган банкларнинг кредитлари ҳисобидан амалга ошираётган қурувчи шахслар, шунингдек уларнинг мазкур кредитлар бўйича биргаликдаги қарз олувчи бўлган оила аъзолари томонидан олинган ипотека кредитларини ҳамда улар бўйича ҳисобланган фоизларни қоплаш учун йўналтирилганда **солиқ солинмайди.**

## 4.5. КРЕДИТДАН ФОЙДАЛАНИШДА ЙЎЛ ҚЎЙИЛАЁТГАН ТИПИК ХАТОЛИКЛАР

Сўнгги йилларда кредитдан фойдаланиш имкониятларининг кенгайиши натижасида маблағга эга бўлишнинг бу шакли оммавий воқеликка айланди. Кундан-кунга одамлар ўз молиявий муаммоларини ҳал этишда шу йўлдан янада кенгроқ фойдаланишмоқда. Бироқ, уларнинг кўплари ўзларининг нотўғри ва пухта ўйланмаган ҳаракатлари туфайли хатоликларга ҳам йўл қўйишмоқда. Кредитни танлаш ва ундан фойдаланиш жараёнида ўхшаш хатоликка такрор йўл қўймаслик мақсадида қуйида шундай хатоликларнинг айримларини кўриб чиқишга ҳаракат қиламиз.

**Йўл қўйилаётган 1-хатолик.** ***Синчковлик билан танишмасдан кредит шартномасини имзолаш.***

Кўпчиликнинг назарида, барча кредит шартномалари типик характерга эга. Улар бошқа мижозларда текшириб кўрилган. Шу боис, бу шартномалардан ҳеч қандай мураккабликлар келиб чиқмаслиги керак. Шундай экан,

шартнома шартлари билан атрофлича танишиб, унга вақт сарфлашга не ҳожат?! Шу сабабли, бу ерда паспорт маълумотларининг тўғри ёзилганлигини текшириш ва уни имзолашнинг ўзи етарли.

Айнан ана шу юқорида қайд этилган ҳолларда қарз олувчи томонидан йўл қўйилаётган биринчи ва энг типик хатоликлар ўз ифодасини топмоқда. Қарз олувчи фақат шартномага ўз имзосини қўйиши керак эмас. Унинг кредит шартномасини фақат ўқиш билан чекланиб қолишига ҳам ҳаққи йўқ. У айнан бу ҳужжатни бошидан то охиригача “ҳижжалаб” ўрганиб чиқиши шарт. Шартноманинг ҳар бир сатри, ҳар бир рақами унга абсолют равишда тушунарли бўлмоғи лозим. Шунингдек, қарз олувчининг имзоси юридик акт бўлиб, у шартномада нима ёзилган бўлса, шулар барчасини бажариш мажбурияти унга юклатилишини англатиши ҳам унинг эътиборидан четда қолмаслиги керак.

Ҳар қандай молиявий ҳужжатда бўлгани сингари кредит шартномасини ҳам диққат билан яхлит тарзда ўқиб чиқиш зарур. Бунда қуйидагиларга алоҳида эътибор бермоқ лозим:

- **Фоиз ставкаси.** Шартномани имзолашдан олдин унда қайд этилган фоиз ставкаси банк ўзининг рекламавий таклифида кўрсатган ставкасидан фарқ қилмаслигига ишонч ҳосил қилиш керак. Энг муҳими эса – унинг қандай ва нимага нисбатан ҳисобланиши аниқлаб олиш зарур. Одатда, кредит бўйича фоиз ставкаси унинг қолдиғига нисбатан аниқланади. Бироқ, айрим ҳолларда, Сиз амалга оширилган тўланмалардан қатъий назар кредитнинг бутун суммасига нисбатан фоизларнинг тўланиши билан боғлиқ бўлган таклифга ҳам дуч келишингиз мумкин;
- **Комиссион йиғимлар.** Одатда, булар аризани кўриб чиққанлиги, ҳисоб-китоб ҳисоб варағига хизмат кўрсатганлиги, кредитни қайтариш (узиш) учун тўловларни ўтказганлиги ва ҳ.к.лар бўйича қатъий тўловлардан иборат бўлади. Комиссияларнинг миқдори қанчалик юқори бўлса, қарз олувчи учун кредитнинг қиймати ҳам шунча юқори бўлади;

- **Мажбурий тўланмалар.** Шартномада яна қандай қўшимча мажбурий тўланмалар кўзда тутилганлигига эътибор беринг. Улар, жумладан, фуқаролик жавобгарлигини комплекс автосуғурталаш полисларини мажбурий сотиб олиш, ҳаётни суғурталаш ва ҳ.к.лардан иборат бўлиши мумкин;
- **Кредитнинг тўлиқ қиймати (баҳоси).** Бу кредит шартномасида, албатта, кўрсатилган бўлиши керак;
- **Шартноманинг амал қилиш муддати.** У икки сана билан белгиланади: шартнома амал қилишининг бошланиши ва шартнома амал қилишининг тугаши;
- **Кредит валютаси.** Шартномада Сиз олаётган ва қайтараётган (узаётган) кредитнинг валютаси ўз ифодасини топмоғи лозим;
- **Жарима санкциялари.** Шартноманинг бу бандида кредит бўйича тўловларни ўтказиб юборганлик учун жаримани ундириш шартига эътибор беринг. Жариманинг миқдори ўтказиб юборилганликнинг давомийлигига боғлиқ бўлиши керак. Банкка тўламаган муддатингиз қанчалик узоқ бўлса, жарима ҳам шунча юқори бўлади;
- **Тўловлар графиги.** Бу ерда Сизга қандай график – аннуитетлими ёки табақалаштирилган (дифференциация қилинган) – таклиф қилинаётганлигини ва уларнинг қай бири Сиз учун қанчалик қулайлилигини тушунишингиз керак.

Бир неча марта эшитган бўлишингизга қарамасдан, яна бир ҳолга алоҳида эътибор беришингиз шарт: майда шрифтда ёзилган сўзларни алоҳида эътибор ва қизиқиш билан ўқинг. Ҳаволаларда кредитнинг ҳақиқий қиймати (баҳоси)ни тўғри баҳолашга ёрдам берувчи аниқ маълумотлар мавжуд бўлиши мумкин. Бунинг устига, Марказий банк томонидан шартномани тузишда турли майда шрифтлардан фойдаланиш қатъий таъқиқланган.

**Йўл қўйилаётган 2-хатолик.** ***Даромадларнинг ошириб (кўпайтириб) кўрсатилиши.***

Ёлғон гувоҳлик (кўрсатма) берганлик каби, кредит олиш учун, ўз даромадларини ошириб (кўпайтириб) кўрсатганлик ҳам шунчалик хавфлидир. Бунда қарз олувчининг нияти ёки хоҳиш-истаги умуман ёмон бўлмаслиги мумкин. Албатта, у каттароқ суммадаги кредитни олиш учун ўз даромадларининг миқдорини ошириб кўрсатиши, ярим оч ҳолатда яшайвераман, иш ҳақимнинг деярли ҳаммасини кредитни қайтариш (узиш)га йўналтираман, деб ўйлайди ҳам. Бироқ, кейин маълум бўладики, у бундай яшай олмайди. Натижада, кредит бўйича тўланмалар ўз вақтида тушавермайди. Жарима санкциялари қарз олганни буғабошлайди. Сўнг эса, банк кредитни муддатидан олдин қайтариш (узиш)ни талаб қилади. Қарабсизки, ҳатто пулларига, бир иложини қилиб, аниқлик киритиб олган бўлишига қарамасдан, бундай қарз олувчи, ҳар қандай ҳолда ҳам, мажбуриятларини ўз вақтида бажармайдиганлар рўйхатига кириб қолади ва ёмон кредит тарихига эга бўлади. Келгусида кредит олиш имконияти катта савол остида қолади. Банк бундай қарз олувчига нисбатан ишончни юқотади. У кредит тақдим этишдан воз кечиши ёки унга нисбатан энг юқори фоиз ставкасини белгилаши ҳам мумкин. Ҳаёт тажрибасининг кўрсатишича, шахсий бюджетни шундай ҳисоб-китоб қилиш керакки, унга кўра кредит бўйича тўланмаларни амалга оширишда ҳар ойлик даромадларнинг 40,0%дан кўпроғи сарф қилинмаслиги лозим.

**Йўл қўйилаётган 3-хатолик.** ***Молиявий аҳволининг ўзгариб қолганлигини банкка хабар бермаслик.***

Бундай хатоликка, асосан, ёшлар йўл қўйишади. Масалан, ишларидан ажралиб қолган бўлишса, банкка хабар беришмайди ва аксинча, яқин келажакда янги ишнинг топилишидан умид қилишади. Аммо бу нарса ҳамма вақт ҳам содир бўлавермайди. Ва оддий тарзда тўловларнинг ортга сурилишига олиб келади. Банк эса қарздорни текширишни бошлайди. Унга қарз олувчининг ишини юқотганлиги маълум

бўлади. Ва банк тезда шартномани бекор қилади. Йўл қўйилган бу хатоликнинг оқибатлари ҳам, худди юқоридагидек – яхши эмас, ғамгин: банк қисқа муддатларда пулнинг қайтарилишини талаб қилади; жарима олади; ишсиз қарздорни эса мажбуриятларини ўз вақтида бажармайдиган мижозлар қаторига киритади. Кўриниб турибдики, буларнинг барчаси ўрнига даромадларининг ўзгарганлиги тўғрисида банкга ўз вақтида хабар бериш ва кредитнинг муддатини узайтириш (пролонгация қилиш) вариантларини топишга уриниш яхшироқ ва ишончлироқдир.

**Йўл қўйилаётган 4-хатолик.** ***Ставкани пасайтириш учун валюта кредитини танлашга уриниш.***

Кредит шартномасининг энг муҳим элементларидан бири кредит берилаётган валютадир. Бу ерда риоя этилиши лозим бўлган қоида оддий: бу валюта қарз олувчи даромад олаётган валютадан фарқ қилмаслиги керак. Акс ҳолда эса, у валюта рискини ўзига қабул қилиб олади. Дунё бозорида валюта курсларининг тебранишини ким ишонч билан башорат қила оларкин?! Агар қарз валютаси сўмга нисбатан кескин мустаҳкамланадиган бўлса, қарз олувчи худди шундай ютқазиши мумкин. Курслар барқарор бўлганда қарз олувчи фойдасига ўйнаган ставкалардан бошланғич иқтисод қилиш кредит бўйича сўмлик тўланмаларнинг кескин ортишига олиб келади. Ёмон ҳолда эса қарз олувчи тўловга қобил бўлмаслиги ва ҳатто кредитга сотиб олинган мол-мулкдан маҳрум бўлиб қолиши ҳам мумкин.

## САВОЛЛАР

1. Велосипедни сотиб олишдаги икки ёндашувнинг афзалликлари ва камчиликларини аниқланг: а) пулни жамғариш ва сўнг сотиб олиш; б) қарз олиш ва бугун харид қилиш.

2. Сизнинг назарингизда, қандай ҳаётий вазиятларда кредитдан фойдаланиш мақсадга мувофиқ ва уларнинг қайсиларида ундан фойдаланиш керак эмас? Мисоллар келтиринг.

3. Кредит учун ҳақ (тўлов) нималардан таркиб топади?

4. Кредитнинг тўлиқ қиймати кредит бўйича ортиқча тўловдан ўзининг нималари билан фарқланади?

5. Нега таъминланган кредитлар, одатда, таъминланмаган кредитлардан арзонроқ?

6. Ипотека кредитини танлаш жараёнининг асосий босқичларини баён қилинг.

7. Истеъмол кредити бўйича ставкани қандай қилиб камайтириш мумкин?

8. Кредит шартномасини ўқиётганда қандай шартларга алоҳида эътибор бермоқ лозим?

9. Даромадлари тўғрисида банкка ёлғон маълумотлар берилганда қарз олувчи учун қандай салбий оқибатлар бўлиши мумкин?

# КЕЙС

## МАШИНА СОТИБ ОЛИШ

Машинаси бўлмаганлар – харид қилишни,
бўлганлар эса – сотишни истайдилар.
Сотиб, машинасиз қолишлари мумкин
бўлганлиги учун ҳам – бундай қилмайдилар.

(“Автомобилдан сақланинг!” фильмидан)

Абдулла ва Иродани янги улфатлари “обрўли оқшом”га таклиф қилишди. Бу ёз кунларининг бирида бўлган эди. Дала ҳовлида тўпланадиган бўлишди. Таклиф қилинганларнинг барчасига “етиб бориш чизмаси”ни жўнатилди. У қуйидаги икки кўринишда эди: а) “колесо”да бўлганлар учун; б) электропоезд орқали борадиганлар учун. Улфатларнинг деярли барчаси ўз машиналарига эга. “Метро – электропозд – йўналиш автомобили” “маршрут”ининг тайёрланганлиги фақат Абулла ва Иродага мўлжалланганди. Бу эса “сабр-тоқат косаси”ни тўлдирган охирги томчи бўлди. “Бўлди! Етарли! Энди машина олмасам бўлмайди!”, - деган қарорга келди Абдулла. “Бу менинг – орзуим. Ва мен уни, албатта, амалга оширишим керак!”, - деб қўшиб қўйди ҳам. Ирода эса бунга босиқлик билан қаради: “Машинага – пул йўқ. Гапиришга ҳам арзимайди. Орзу қилиш эса – зарарли эмас!”

Бироқ, шундай бўлишига қарамасдан, машина тўғрисида, барибир, гап бўлди. Фақат оддийгина бўлиб қолмади. Ундан сўнг эса, Абдулла жуда ажойиб таклиф топиб келди: акция бўйича янги иномарка – фақатгина 280,0 млн. сўмга. Бундан ҳам арзон бўлиши мумкин эмас! Акция – бир ойдан сўнг тугайди. Ундан фойдаланиб қолмоқ лозим. Феруза эса, эътироз билдирди: “Акция яна бўлади ва бир марта эмас, балки бир неча марта. Бу фақат – маркетинг юриши. Кимдир Сизни арзон автомобиль билан бахтли қилиши мумкинлигига

сира ишонгим келмаяпти-да! Буни ўйлашнинг ҳам – ҳожати йўқ”.

Автосалонда йиллик 12,0%лик 5 йилга кредит таклиф қилишди. Абдулланинг фикрича, бу – жуда қулай таклиф. Бунинг устига, уларда ҳозирнинг ўзида 30,0 млн. сўм бор. Бу пулни улар Мисрга бориш учун жамғаришган эди. Энди ана шу сумма автомобиль учун биринчи қуйилма бўлади. Ишлар ана шундай кетадиган бўлса, кредит учун ойига 5,560 млн. сўм тўлашга тўғри келади, холос. Оиланинг жами даромади ойига 40,0 млн. сўм бўлиб турганда, бу – унчалик катта сумма эмас. Мисрга эса сал кейинроқ ҳам борса бўлаверади.

Ирода эса, албатта, бундай “истиқбол”дан ҳайратга тушмади: “Мисрга боришни, майли, бир йилга ортга суриш мумкин. Лекин, 6-7 йил эмас-да!”. Ҳатто у учун, шундай оқилона бўлишига қарамасдан, у ҳаддан зиёд узоқ муддатли режадир. Бундан ташқари, Ироданинг фикрича, ойлик 5 560 минг. сўмни уларнинг ёш оила бюджети “кўтаролмайди”. Ҳар ойда уларнинг 40,0 млн. сўмидан 20,0 млн. сўми озиқ-овқат ва бошқа мажбурий харажат (уй-жой-коммуналь, телефонлар, шаҳар транспортида юриш ва б.)ларга кетарди. 9,0 млн. сўмни ижара ҳақига беришарди. 5,0 млн. сўмни жамғаришарди. Қолган 6,0 млн. сўмга эса уст-бош сотиб олишар, кинога боришар ва ҳ.к. эди. Умуман олганда, ўзларига унчалик эрк беришмасди. Энди эса, 5 560 минг сўмни машинага беришса, жамғаришга ҳеч вақо қолмайди. Бунинг устига, тўсатдан қандайдир кўзда тутилмаган харажатлар пайдо бўлиб қолса, унда нима қиламиз? “Бу – кулгули, холос. Агар – аянчли бўлмаса?!”, - ўйларди Ирода.

Абдуллага Ироданинг бу “аргумент”лари ўз таъсирини кўрсатолмади. У “Орзуга эришиш учун ҳамма нарсадан воз кечиш мумкин!”, - деб ҳисобларди. Агар қўшимча пуллар керак бўладиган бўлса, бу пулларни у машинада ишлаб топади: кечқурунлари киракашлик билан шуғулланади. Шундай қилиб, автомобиль харажатлар моддасидан даромадлар моддасига айланади. Бироқ, бу ерда ҳам Ирода

севикли ёрининг “чанг”гини тезда қоқиб қўйди: автомобиль доимий харажатларнинг қилинишини тақозо этишини у ўз ота-онасининг тажрибасидан биларди. Энди Абдулла Ирода билан оилавий стол атрофида фақат бензин, автоэҳтиёт қисмлари ва техник хизмат кўрсатишнинг нархи (баҳоси) тўғрисида гаплашишарди. Уларнинг оилавий суҳбатларидан йўллардаги тирбандлик, керак бўлган жойда автомобилни қўйиб кетолмаслик, суғурта компаниялари билан айрим масалаларга чексиз аниқлик киритишлар ҳам ўрин олган эди. Айтгандай, ҳар қандай автокредит фақат фуқаролик жавобгарлигини автосуғурталаш полиси сотиб олингандан сўнг берилади-ку?! Бу эса, энг камида, машина қийматининг 10,0%ини ташкил этади-я?! Абдулланинг нолегаль тарзда такси ҳайдовчи бўлиб ишлашини эса, у – эшитишни ҳам истамайди.

Ирода ҳар доим оқилона қиз бўлган. У – камбағал оилада ўсмаган. Лекин, шундай бўлишига қарамасдан, пулни – санашни билган. Уни ҳеч қачон – эркалатишмаган. Ва шунинг учун ҳам энди у оила бюджетини шундай тақсимлашга ҳаракат қилардики, бюджет ҳамма нарсага етсин.

Абдулла унча катта бўлмаган шаҳарда ўсиб, улғайган эди. Унинг отаси институтда дарс берарди. Ишга пиёда борарди. Ёзни йигирма йил давомида қариндошлариникида – қишлоқда – ўтказарди. У томонларга – поездда борарди. Унга машина керак эмасди. Абдулла қадрдон уйидан кетиб, Тошкентдаги университетга ўқишга кирди. Шу муносабат билан унинг ҳаётий уфқлари кескин кенгайди. Соғлом амбициялари эса уни яхши ўқишга ундади. Лекин тезда карьера қилиш “иллюзия”сини – у татиб кўрмаганди. Абдулла ҳаммасига ўз кучи билан эришишни истарди. Ва бугунги кун билан яшаш кераклигига ишонарди. Отаси айтганидек, “Қарор қилдингми? Бажариш керак! Тамом-вассалом. Бўлди, нуқта!”. Ироданинг совуққон мантиғи эса, уни оддийгина ўлдириб қўймоқда эди.

Абдулланинг бундай мулоҳаза юритаётганлигини, Ирода эса, ич-ичидан тушунолмасди. У ўша ойлик 5 560 минг сўмни “маҳкам ушлаб олган” ва машинанинг оила бюджетидан деярли икки баробар кўп маблағни олаётганлиги тўғрисидаги Ироданинг далилларини эшитишни ҳам истамасди. Ахир у кейинги беш йил давомида дераза олдида фақат хаёл суриб туравермайди-ку!? Демак, автомобиль ишқибозларининг барча классик харажатлари уларнинг елкасига тушади. Агар тўғрироқ айтадиган бўлсак, бу оғирлик кўпроқ Ироданинг гарданига юкланади. Зеро, у Абдуллага нисбатан кўпроқ ишлаб топмоқда. Ва шу сабабли у машина учун ортиқча тўловни амалга оширишни ҳам сира истамайди. Ахир автокредит бўйича ортиқча тўловлар ҳисобга олинадиган бўлса, машина уларга 280,0 млн. сўмга эмас, балки 333,6 млн. сўмга тушади.

Албатта, бу кучли аргумент эди. Бироқ Абдулла ҳам таслим бўлмасди. Унинг фикрича, бугун ҳар бир киши, албатта, автомобилга эга бўлиши керак. Бу – гўё уяли телефон каби. Давр талаби. Шунинг учун қарзга ботиб қолинса-да, барибир, машина сотиб олиш даркор. У Иродани янги аргументлар билан ишонтиришга уриниб кўрди.

“Машина бу – эркинлик, мақом, ҳаётни бошқача ҳис этиш. Машина бу – шахсий макон, унда сени ҳеч ким туртмайди, оёғингни ҳам босмайди. Биз ота-онамизникига, дўстларимизникига ёки маҳсулотлар учун супермаркетга борганимизда жуда кўп вақтни тежаймиз. Тушунсангчи, биз маза қилиб сайр қилишимиз мумкин!”.

Абдулла ва Ирода ўзаро тортишувларини давом эттириб турган бир пайтда акция тугади. Улар автомобилни сотиб олишолмади. Ирода енгил тортди. Абдулла эса яширинча янги акциялар ва машинани сотиб олиш вариантларини яна излай бошлади. У ўз орзусидан воз кечадиганлар тоифасига кирмасди...

## КЕЙСГА САВОЛЛАР

1. Кейсда келтирилган машина сотиб олишга “рози” ва “қарши” аргументларнинг қай бирлари, Сизнинг назарингизда, энг муҳим ҳисобланади?

2. Иродани қайта ишонтириш учун Абдулла яна қандай аргументлардан фойдалана олмади?

3. Ироданинг “позиция”сини қандай аргументлар билан кучайтириш мумкин? Автокредит бўйича тўланмаларга қўшимча равишда машинани сотиб олиш ва эксплуатация қилиш билан боғлиқ бўлган ортиқча харажатларни баҳоланг.

4. Бу вазиятда муросага бориш (келиш) мумкинми? Муаммони ҳал этишнинг муқобил вариантларини таклиф қилинг. Абдулла ва Ироданинг ўрнида бўлганингизда Сиз нима қилган бўлур эдингиз?

# 5-БОБ.
# ҲИСОБ-КИТОБ-КАССА ОПЕРАЦИЯЛАРИ

**Бу боб материалларидан баҳраманд бўлиб, қуйидагиларни билиб олишингиз мумкин:**

- Банк ячейкаси нима учун керак?
- Валютани қандай алмаштириш зарур?
- Пул ўтказилмаларини қандай амалга ошириш мумкин?
- Пул ўтказилмалари бўйича комиссия нималарга боғлиқ бўлади?
- Йўл чеклари нима учун керак?
- Йўл чекларидан қандай фойдаланмоқ лозим?
- Банк карталаридан қандай фойдаланса бўлади?
- Карта билан операцияларнинг ишончлилиги қандай таъминланади?
- Банк картасини қандай танлаш керак?
- Дебетли карта нима учун зарур?
- Кредит картадан қандай фойдаланиш лозим?
- Овердрафтли дебетли карта. Нима у?
- Электрон пуллар. Нима улар?
- Банкоматдан қандай фойдаланиш керак?
- Банкоматдан фойдаланишда фирибгарликлардан қандай ҳимояланмоқ лозим?
- Мобиль банкингдан қандай фойдаланиш мумкин?
- Онлайн-банкинг қандай ишлайди?
- Онлайн-банкдан фойдаланишда фирибгарликлардан қандай ҳимояланса бўлади?

Биз доимий равишда, деярли ҳар куни пул билан турли операцияларни амалга оширамиз. Телефон ва уй-жой учун пул тўлаймиз. Бошқа шаҳар ёки мамлакатга пулларимизни ўтказамиз. Доллар ёки евромизни алмаштирамиз ва ҳ.к.

Бу операцияларнинг айримларини фақат нақд пул шакли (ёрдами)да амалга ошириш мумкин. Масалан, бозорда сотиб олган нарсамиз ёки жамоатчилик транспортидан фойдаланганимиз учун тўласак, шундай бўлади. Бироқ нақд пуллардан фойдаланиш – ҳамма вақт ҳам қулай эмас. Бу нарса турли ҳисоб варақлари орқали – уй-жой коммунал хўжалиги, ўқиш, телефон ва б.лар учун – тўланганда ва айниқса, йирик харид (сотиб олинма) бўйича ҳисоб-китоб қилинганда яққол кўринади.

Шунинг учун ҳам пулнинг нақдсиз, яъни электрон кўринишдаги операциялари миқдори кундан-кунга ошиб бормоқда. Буни Интернет орқали амалга ошириш, айниқса, қулайдир: ҳисоб-варақлар бўйича тўлаш, жамғарилмаларни бир валютадан бошқасига ўтказиш ёки уларни депозитга қўйиш ва б. Кўп банклар ўз мижозларига уларнинг ҳисоб варақларига масофадан туриб онлайн-киришга имкон беради. Бу вақтни тежайди. Эеро, банкка бориш керак эмас. Навбатда туришга ҳам ҳожат йўқ. Бироқ, бу нарса катта диққат ва тайёргарликни тақозо этади.

Зарур бўлган ҳолларда электрон (нақдсиз) пулларни нақдга айлантириш мумкин. Бунинг учун банкка келиш ва унинг кассасидан нақд пулларни олиш керак. Агар Сизда банк картаси бўлса, пулларни банкоматдан ҳам олса бўлади. Буни фақат ўз банкингизда эмас, балки бошқа банкларда ҳам қилишингиз (амалга оширишингиз) мумкин. Замонавий банкоматлар кўплаб операцияларни – солиқ ва жарималарни тўлаш, кредитларни қайтариш (узиш) ва б. – содир этишга имкон беради. Пуллар билан Сизга керак бўлган ҳар қандай ҳаракатни қандай шаклда содир этманг, барибир, буни банк орқали амалга оширасиз. Айнан банк пулларни сақлайди, алмаштиради ва ўтказади.

## 5.1. ПУЛЛАРНИ САҚЛАШ, АЛМАШТИРИШ ВА ЎТКАЗИШ

## БАНК ЯЧЕЙКАСИ

### Банк ячейкаси нима учун керак?

Агар Сиз ўғрилардан хавфсирасангиз, пулларингиз, қимматбаҳо буюмларингиз, ҳужжатларингиз ва бошқа қимматли нарсаларингизни уйдаги шахсий сейфингизга қўйишингиз (жойлаштиришингиз) мумкин. Шундайми? Шундайликка шундай-ку-я, лекин бу замонавий ўғриларни тўхтатиб туролмайди-да! Агар Сиз бу йўналишда янада ишончлироқ ҳолатни қўлга киритмоқчи бўлсангиз, энг яхшиси, банкка мурожаат қилганингиз маъқул. Зеро, қимматбаҳо буюмларни сақлаш (асраш) – банкнинг энг қадимги функцияларидан биридир. Маълум ҳақ (тўлов) асосида Сиз банкдан керакли ҳажмдаги ячейкани ижарага олишингиз ва у ерда барча қимматбаҳо нарсаларингизни сақлашингиз мумкин.

**Банк ячейкаси** мижознинг шахсий сейфидир. Банк уни мижозга ижарага беради. Ячейкалар махсус мўлжалланган жойда жойлашган бўлади. Бу жой депозитарий дейилади. Шунинг учун банк ячейкалари “депозитар ячейка”лар деб ҳам аталади. Уларда пуллар, қимматли қоғозлар ва ячейкани ижарага олган одам учун қимматбаҳо (қимматли) ҳисобланган ҳар қандай бошқа предметлар сақланиши мумкин.

### Банкка ҳисоб-китоб-касса операциялари нега керак?

Ҳар бир операцияни содир этганлиги (амалга оширганлиги) учун банк тақдирланиши лозим бўлган мукофотни олади. Бу ҳар бир операция учун банкнинг мижоздан комиссия олишини англатади. Одатда, бу олдиндан қайд этилган унчалик катта бўлмаган сумма ёки операция суммасига нисбатан ундириладиган унчалик катта бўлмаган фоиздан иборат бўлади. Банк учун бу даромад ҳал қилувчи аҳамиятга эга бўлмагандек туюлади, гўё. Бироқ,

амалга оширилaдиган операциялар ҳажмининг жуда катталиги ҳисобидан, охир-оқибатда, жуда катта миқдордаги даромадга эга бўлиши мумкин. Бу банк учун жуда қулай ҳисобланади. Зеро, комиссиялар кредитлар ва депозитлар бўйича фоизлар ўртасидаги фарққа нисбатан даромадларнинг анча барқарор манбаидир. Чунки, кредитнинг қайтарилмаслик риски доим мавжуд бўлади. Шу нарса содир бўлса, банк зарар кўради. Кўплаб одамларнинг даромадлари қисқарадиган ва кредитни қайтариш (узиш) билан муаммолар пайдо бўладиган инқирозлар даврида рискнинг бу даражаси янада ортади. Бундан ташқари, инқироз даврида одамлар пул (сўм)нинг қадрсизланишидан хавфсираб, ўз маблағларини кўпроқ хорижий валютада сақлашни афзал кўрадилар. Барча бу операцияларни амалга ошириш натижасида ундириладиган комиссиялар, ҳатто инқироз даврида ҳам, банкларга қўл келади.

Бундай хизматни таклиф этиб, банк ячейка ичидаги нарсаларнинг дахлсизлиги учун жавобгарликни ўз зиммасига олади. Шунингдек у, ячейка томон йўл (ячейкага кириш)нинг максимал даражадаги хавфсизлигини ҳам таъминлаши керак. Бунда, кўп ҳолларда, “икки қулф” принципидан фойдаланилади: 1-қулфнинг калити мижозда, 2-синики, яъни назорат калити эса, банкда сақланади. Мижоз ёки унинг ишончли вакилидан ташқари бошқа ҳеч ким банк ячейкасини очиши мумкин эмас.

Банкнинг депозитар омбори ишончли ҳимоя қилинади. Шундай бўлишига қарамасдан, айрим ҳолларда, барибир банкнинг “ўғирланиш”и, аҳён-аҳёнда содир бўлиб туради. Умуман олганда, банкнинг “ўғирланиш”ига нисбатан унинг “ўғирланиш”и тўғрисидаги фильмларнинг сони кўпроқ.

Сизнинг қимматбаҳо нарсаларингиз ҳатто банк касодга учраганда ҳам зиён кўрмайди. Зеро, банкка унинг ичидагилар эмас, балки фақат ячейканинг ўзи тегишлидир.

Банк ячейкасининг яна бир афзаллиги – унинг конфеденциаллигидир. Сизнинг ячейкада айнан нимани сақлаётганлигингизни ҳеч ким билмайди. Аслида, худди шунинг учун ҳам уни ўғирланиш ёки бузилиш (ўз ҳолатини

йўқотиш)дан суғурталашнинг иложи йўқ. Ахир, ҳақиқатдан ҳам, юқорида қайд этилганидек, ячейкада ниманинг “ётган”лигини унинг эгасидан бошқа ҳеч ким билмайди. Бунинг устига, банк ячейкалар сақланадиган омборда бир вақтнинг ўзида икки мижознинг бўлмаслигини қаттиқ назорат қилиб боради.

Ўзингизнинг қимматбаҳо нарсаларингизни банкнинг иш куни давомида ячейкадан исталган дақиқада олишингиз мумкин. Бунинг учун банкни олдиндан огоҳлантириш шарт эмас. Агар Сиз банк ячейкасида нақд пулларингизни сақлаётган бўлсангиз, бу ҳам банк ҳисоб варағига нисбатан Сизга маълум бир афзалликни тақдим этади. Масалан, бу ҳолда Сиз ячейкадан пулларингизни оператив ҳолда олиш имкониятига эга бўласиз. Ҳисобварағингиздан катта миқдордаги нақд пулларни олмоқчи бўлсангиз, албатта, олдинроқ банкни огоҳлантириш зарур. Бунда банк уч иш куни давомида пул тўланмаларини ортга суриш ҳуқуқига эга. Бироқ, ячейкада “ётган” пуллар “ишламайди”, яъни даромад келтирмайди. “Икки қулф” остида пуллар қанчалик кўп сақланса, уларни инфляция шунчалик кўп “еб” қўяди.

Айрим мамлакатларда (масалан, Россияда) кўчмас мулк бўйича битимлар амалга оширилаётганда банк ячейкасидан тез-тез фойдаланилади. Кўчмас мулкни олди-сотди шартномаси имзоланаётганда харидор пулни ячейкага қўяди. Сотувчи эса мулк ҳуқуқининг давлат рўйхатидан ўтказилганлиги тўғрисидаги гувоҳнома фақат харидор томонидан олинганидан сўнггина бу пулларга “яқинлашиш”и мумкин. Қайд этайлик: ғарб мамлакатларида бундай битимлар бўйича тўланма (тўлов)лар нақд пулсиз шаклда амалга оширилади.

## ВАЛЮТАЛАР АЛМАШИНУВИ

### Валютани қандай алмаштириш керак?

Мамлакатда инфляция даражаси юқори бўлса, одамлар ўзларининг жамғарилмаларини нақд валютага ўтказишга ҳаракат қиладилар. Ҳозирги пайтда валюталар алмашинуви,

аксарият ҳолларда, нақд пулсиз шаклда амалга оширилмоқда. Шундай бўлишига қарамасдан, нақд пулларнинг бўлиши, барибир, талаб қилинмоқда. Масалан, хорижга боришда кўплаб кишилар ўзлари бораётган мамлакатнинг валютасини олдиндан сотиб оладилар.

Валюта билан операцияларни деярли барча банклар амалга оширади. Бу нарсани банкнинг ўз бўлинмаларида ёки ихтисослаштирилган алмашув шахобчаларида ҳам бажариш мумкин. Банклар валютани турли курслар бўйича сотиб оладилар ва сотадилар. Улар шундай деб аталади ҳам: сотиб олиш курси ва сотиш курси.

Валюта – бу ҳам товар. Валюта курси эса – мамлакат пул бирлигида ифодаланган шу товарнинг баҳосидир. Масалан, сўмнинг долларга нисбатан курси – бу бир долларга тенг бўлган сўмлар миқдори.

Маълумки, бозорда ҳар қандай товарни қимматроқ сотиш ва арзонроқ сотиб олишга ҳаракат қилинади. Худди шундай тарзда банк ҳам валютани юқорироқ курсда сотади ва нисбатан пастроқ курсда сотиб олади. Сотиш курси ва сотиб олиш курси ўртасидаги фарқ (спрэд) банкка валюталарни алмаштириш орқали маълум бир даромадларни ишлаб топиш имкониятини беради. Спрэд қанчалик юқори бўлса, ҳар бир амалга оширилган операциядан банк шунча кўпроқ ишлаб топади. Бироқ, агар банк ҳаддан зиёд юқори спрэдни ўрнатса, унга кўплаб мижозларнинг келиши даргумон. Зеро, инсонлар ўзлари учун курси фойдалироқ бўлган бошқа бир банкни қидириб топишга мажбур бўладилар.

Бу ўринда қуйидагиларни ҳам қайд этиб ўтмоқ жоиз[12]: валютани қаерда сотиш ёки сотиб олишнинг қулайлиги (фойдалилиги)ни тушуниш учун фақат курслар тўғрисидаги маълумотларнинг бўлиши етарли эмас, албатта. Шунинг учун ҳам бу ерда яна валюта-алмаштириш операциялари ёки конвертация (валюта нақдсиз кўринишда алмаштирилганда) учун банкнинг қўшимча комиссия олиши ёки олмаслигини ҳам билиш керак. Бундай комиссия қатъий суммада (масалан, 5

[12] Бу ерда бизда унчалик эътибор берилмаётган, лекин халқаро амалиётда жиддий кўринишга эга бўлган масаланинг айрим жиҳатлари тўғрисида гап кетмоқда.

000 сўм) ёки битим суммасига нисбатан фоизда ўрнатилиши мумкин.

Жуда кўп ҳолларда алмашув пунктлари кўпроқ мижозларни жалб қилиш мақсадида паст даражадаги спрэд билан валютани сотиш ва сотиб олишнинг қулай курсларини белгилашади. Ва сўнг, тўловни амалга ошириш учун Сизга сумма маълум қилинганда, бу ерда қандайдир бир сирнинг борлиги тўғрисида хавотир пайдо бўлади. Унга кўра аниқ бўладики, тегишли операцияни амалга ошираётганлиги учун банк юқори комиссия олаётган экан. Бунинг натижасида эса валютани сотиб олишнинг ҳақиқий курси Сиз кўрган ва таблода ялтираб турган курсдан анча юқори бўлиб қолиши мумкин.

**Мисол:** 500 АҚШ долларини сўмга алмаштириш керак. Сиз учун бу валютани сотишдир. Банк учун эса бу валютани сотиб олиш ҳисобланади. Демак, банк Сиз билан битимни сотиб олиш курси бўйича амалга оширади.

Бир банк сотиш курсини 8 400 сўм, сотиб олиш курсини эса 8 370 сўм даражасида белгилаган, комиссия эса – йўқ, олинмайди. Бу банкда Сиз 4 185 000 сўм оласиз.

Бошқа бир банк сотиш курсини 8 390 сўм ва сотиб олиш курсини 8 380 сўм қилиб белгилаган ва комиссияни эса 2,0% даражасида ўрнатган. Бу банкда Сиз 4 190 000 сўм оласиз ва 83 800 сўм комиссия тўлайсиз. Шундай қилиб, Сиз натижада 4 106 200 сўмни қўлга киритасиз, холос.

**Валюта курси қандай аниқланади?**

Хорижий валюталарнинг сўмга нисбатан курси талаб ва таклифнинг ўзаро муносабати асосида валюта бозорида аниқланади. Турли банклар, компаниялар ва хусусий (жисмоний) шахслар ҳар куни валютани сотиб оладилар ва сотадилар. Масалан, ўз маҳсулотларини (масалан, нефть) хорижга валютага сотувчи экспортёр-компаниялар валюта тушумларининг бир қисмини, дастлаб, сўмга алмаштирадилар. Сўнг эса унинг ҳисобидан иш ҳақини тўлайдилар ёки инвестицияларни амалга оширадилар ва ҳ.к.

Импортёр-компаниялар хориждан Ўзбекистонга олиб келинаётган товарлар (масалан, компьютерлар) қийматини тўлаш учун валютани сотиб оладилар. Банклар жалб қилинган валюта депозитлари ва берилган валюта кредитларига боғлиқ равишда валютани сотиб оладилар ва сотадилар. Хорижий инвесторлар Ўзбекистоннинг молиявий инструментларини сўмда сотиб олиш учун валютани сотадилар. Бозорнинг бошқа иштирокчилари эса валюталар курсининг ўзгаришидан умид қилган ҳолда валюта билан савдо қиладилар.

Валюта курслари доимий равишда ўзгариб туради. Улар ўсиши ёки пасайишининг сабаблари сифатида хорижий валютанинг талаб ва таклифига таъсир кўрсатувчи ҳар қандай омилларни (масалан, импорт ва экспорт баҳоларининг ўзгариши, мамлакат ва хориждаги инфляция ва фоиз ставкаси даражаси, иқтисодий ўсиш суръатлари, хўжалик юритувчи субъектларнинг хатти-ҳаракатлари ва б.) кўрсатиш мумкин. Масалан, Россияда нефть, бизда эса рангли металлар баҳосининг ошиши тегишли маҳсулотларни экспорт қилувчи компаниялар валютавий даромадларининг ортишига олиб келади. Бунда ички валюта бозорида хорижий валюта таклифи ўсади, сўм эса, қоидага кўра, мустаҳкамланади. Аксинча, нефть ёки рангли металлар баҳосининг пасайиши эса сўмнинг кучсизланишига шароит яратади.

Валюта курсининг ўзгариши (тебраниши) мамлакат Марказий банки томонидан юмшатилиши, силлиқланиши мумкин. Агар мамлакат Марказий банкининг сиёсати баҳовий барқарорликни қўллаб-қувватлашга (бошқача қилиб, замонавий тилда айтиладиган бўлса, инфляцион таргетлаштиришга) мўлжалланган бўлса, курс Марказий банкнинг бевосита аралашувисиз аниқланади (ўрнатилади).

Валюта курсига таъсир қилувчи омиллар ҳамда Марказий банкнинг валюта курсига нисбатан сиёсати тўғрисидаги маълумотларни “Пул-кредит сиёсатининг асосий йўналишлари” ва “Пул-кредит сиёсати шарҳлари”дан олиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Шу билан бирга, Марказий банкнинг Молиявий саводҳонлик бўйича расмий веб-сайтидан маълумотларни олишингиз мумкин.

## ПУЛ ЎТКАЗИЛМАЛАРИ[13]

### Пул ўтказилмаларини қандай амалга ошириш мумкин?

Кундалик ҳаётда бошқа бир кишига қандайдир бир миқдордаги пулни ўтказишга, мамлакатдаги ёки хориждаги қандайдир бир компаниянинг ҳисобварағига тўлов ўтказишга тўғри келади. Масалан, Туркияда дам олаётган ва пули тугаб қолган шахсга ёрдам бериш керак. Ёки тезликни оширганлик учун жаримани ЙХХБга тўлаш лозим. Яна бир ҳолда интернет-дўкондан сотиб олинганларни тўлашга тўғри келади. Юқоридаги ҳолларнинг ҳар бирида биз ўз пулларимизни тўловни олувчининг ҳисоб варағига ўтказишимиз керак.

Бунга ҳам бизга банк ёрдам беради. Олувчининг ҳисоб варағига пулни ўтказиш учун унинг банк реквизитларини билиш керак. Реквизитларга пулни олувчининг исми-шарифи, банк ҳисоб варағининг номери, банк номи, шунингдек, банкнинг турли идентификацион кодлари киради. Агар бизга уй-жой-коммунал хизматларини ёки телефон учун тўлашни билдирувчи хабарнома келса, уни банкка кўрсатишнинг ўзи етарли. Хабарномада эса ҳамма реквизитлар мавжуд бўлади. Сўнгги пайтларда жисмоний шахсларга пул ўтказилмаларини амалга ошириш учун банклар бошқа идентификаторлардан ҳам фойдаланишмоқда. Масалан, банк картаси ёки уяли телефоннинг номери шулар жумласидандир.

Банк бўлинмасида навбатда туриб, ҳисоб варақни нақд пул билан тўлаш мумкин. Агар Сизнинг банк ҳисоб варағингиз бўлганда уни нақд пулсиз ҳам амалга оширса бўлади. У ҳолда пуллар Сизнинг ҳисоб варағингиздан олувчининг – жисмоний шахс (қандайдир киши) ёки юридик шахс (қандайдир компания) ҳисоб варағига ёзилади. Бундай

---

[13] Амалиётда бу иборанинг ўрнига “пул ўтказмалари” ибораси ишлатилади. Она тилимизнинг умумэътироф этилган қоидалари (жумладан, сўзнинг ўз ва кўчма маънолари, уларнинг кенг ва тор маънода ишлатилиши мумкинлиги ва ҳ.к.лар)дан келиб чиқиладиган бўлса, биз таклиф қилаётган ва ишлатаётган “пул ўтказилмалари” назарда тутаётган нарса ва жараёнимизнинг маъно-мазмуни ва моҳиятини “пул ўтказмалари”га нисбатан тўлиқрок ўзида мужассам этади. Шунинг учун шу “вариант”ни ишлатиш мақсадга мувофиқ, бизнингча.

ўтказилмани банкингизнинг бўлинмасида амалга ошириш (қилиш) мумкин. Худди шу ишни, агар Сизда ўзингизнинг ҳисоб варағингизда онлайн-кириш мавжуд бўлса, уйдан чиқмасдан туриб мобил банкинг хизмати орқали ҳам амалга оширса бўлади.

Ҳатто тўловни олувчида банк ҳисоб варағи бўлмаганда ҳам, олувчига ўтказилма қилиб, Сиз пулни унга ўтказишингиз мумкин. Бунинг учун Сиз ўтказилмани олувчининг исми ва фамилияси, у пулни олиши керак бўлган шаҳарнинг номини кўрсатишингиз керак. Сизнинг пулингизни айнан ўша шахс олишига тўлиқ ишонч ҳосил қилишингиз учун ўтказилмани олувчининг манзили ва унинг паспорт маълумотларини кўрсатишингиз талаб қилиниши мумкин. Сиртдан қаралганда, бу ҳолда банк ҳисоб варақларисиз ҳам ишни битириш мумкиндек кўринади: ўтказилма суммасини Сиз ҳам нақд шаклда келтирасиз; ўтказилма пулларни олувчи ҳам уларни нақд пул кўринишида олади. Аслида эса, бу ўтказилма махсус транзит ҳисоб варағи орқали нақд пулсиз шаклда амалга оширилади.

### Пул ўтказилмаси учун комиссия нимага боғлиқ бўлади?

Ҳар қандай банк хизматининг ҳақи, албатта, тўланиши керак. Пул ўтказилмаси билан боғлиқ ҳолда банк Сиздан комиссия талаб қилади. Комиссиянинг миқдори кўп омилларга боғлиқ. Қуйида уларнинг айримларини келтириб ўтамиз.

**Биринчидан,** комиссиянинг миқдори пул ўтказилмасининг турига боғлиқ. Бир банкнинг ўзидаги мижозларга пул (маблағ)ни ўтказиш ташқи пул ўтказилмаларига нисбатан арзонроқ бўлади. Шунингдек, банк тўлов тизими ва ходими зиммасига юкланадиган юклама қанчалик кам бўлса, пул ўтказилмаси ҳам шунчалик арзонроқ бўлади. Агар Сиз нақд пулсиз онлайн ўтказилма қиладиган бўлсангиз, у ҳолда у учун комиссия ўтказилмани банкда расмийлаштиргандан кўра арзонроққа тушади. Айрим

банклар эса банк ичидаги пул ўтказилмалари бўйича онлайн-операциялар учун, умуман, комиссия, ундиришмайди.

**Иккинчидан,** комиссиянинг миқдори у ёки бу банкнинг аниқ ўзига ёки янада аниқроғи, унинг тариф сиёсатига боғлиқ бўлади. Янги мижозларни фаол тарзда жалб қилувчи банклар тўловлар ва пул ўтказилмалари бўйича янада яхшироқ ва қулайроқ бўлган шартларни таклиф қилиши мумкин. Бироқ, бу ерда олдиндан аниқ бўлган қонуният мавжуд эмас. Шунинг учун комиссия миқдорини, барибир, текшириб кўриш керак.

**Учинчидан,** комиссиянинг миқдори пул ўтказилмаси йўналтирилган мамлакатга боғлиқ. Агар мамлакат қанчалик узоқ ва улар билан иқтисодий муносабатлар яхши йўлга қўйилмаган бўлса, пул ўтказилмаси шунчалик қимматга тушади.

Ва ниҳоят, **тўртинчидан,** комиссиянинг миқдори пул ўтказилмасининг тезлигига боғлиқ. Агар Сиз пул ўтказилмасини олувчи “лаҳза”да олишини истасангиз, у ҳолда Сизнинг комиссияни кўпроқ тўлашингизга тўғри келади.

Қандай банк ва пул ўтказилмасининг қандай турини танлашингизга боғлиқ равишда комиссиялар бир-биридан бир неча мартагача фарқланиши мумкин. Шунинг учун энг паст комиссияларда Сизга кўпроқ мос келувчи банкни қидириб топаолсангиз, ўзингиз ишонч ҳосил қиласиз – бунда пулларни яхшигина тежаб-тергаш ёки иқтисод қилиш мумкин.

## 5.2. ТЎЛОВ ВОСИТАЛАРИНИНГ ТУРЛИ КЎРИНИШ (ТУР)ЛАРИ

Марҳамат, қани айтингчи, “Пулнинг қандай тур (кўриниш)ларини биласиз?”,- дея берилган саволга қандай жавоб берган бўлур эдингиз? Албатта, бунда жуда кўпчилик сира ўйламасдан ва бирданига “Нақд пуллар”,- деб жавоб бериши турган гап. Нақд пуллар – бу демак, банкноталар ва маълум бир номиналли тангалардир. Масалан, 1 000 сўмлик, 5 000 сўмлик, 10 000 сўмлик, 50 000 сўмлик ёки 100 000

сўмлик банкноталар ёки 10 сўмлик, 50 сўмлик ва 100 сўмлик тангалар.

Юқоридаги саволнинг жавобини яна бироз ўйлаб, сўнг хорижий валюталарни қўшимча қилишингиз мумкин: доллар, евро, инглиз фунт стерлингги, япон иенаси, швейцария франки ва б. Яна кимдир эса бу саволнинг жавобига қўшимча қилиб ва банкдаги ҳисоб варақларида “ётган” пулларни назарда тутиб, “Нақдсиз пуллар”, - деб жавоб бериши мумкин. Замонавий молиявий хизматлардан энг кўп фойдаланаётган “энг ақлли” ёшларимиздан бири эса ўша саволнинг жавоблари сирасига “Электрон пуллар”ни, албатта, киритади.

Энди навбатдаги саволга жавоб берайлик: пул, пуллар билан нималар қилиш мумкин? Жуда қизиқ савол-а? Шу боис, дастлаб, масаланинг қуйидаги жиҳатларига эътибор берайлик: пул – бу шундай нарсадирки, унинг ёрдамида товар ва хизматлар ҳақи тўланади. Ўзбекистонда товар ва хизматлар ҳақини тўлаш сўмда (Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг банкноталари ва чақа-тангаларида) амалга оширилади. Кўплаб дўконлар ва савдо марказлари тўловни фақатгина нақд сўмлар ёрдамида эмас, балки нақд пулсиз ҳисоб-китоблар, яъни банк карталари ёки пул ўтказилмалари орқали ҳам қабул қилишлари мумкин. Интернет-дўконларда эса тўлашни электрон пуллар ёрдамида ҳам амалга оширса бўлади.

Шундай бўлишига қарамасдан, пулнинг бундан кам даражада аҳамият касб этмайдиган бошқа функциялари ҳам бор. Масалан, пуллар қиймат ўлчови вазифасини бажаради. Ахир, ҳақиқатдан ҳам, товарларнинг баҳоси пул бирликларида ифодаланади-ку! Шунингдек, пуллардан кредит бериш ва уни қайтариш (узиш)да ва яна жамғарилма ҳосил қилишда фойдаланилади.

Ҳозирги дунёда нақд пулларнинг роли камайиб бормоқда. Бундан ташвишга тушиш керак эмас. Аксинча, буни табиий тарзда қабул қилмоқ лозим. Зеро, пуллар ҳам доимий равишда эволюция жараёнларини ўз бошидан кечиради – ривожланади, тараққий этади, ўзгаради, бир кўринишдан бошқа кўринишга айланади ва ... Қоғоз банкноталарнинг бундан бир неча аср бурун пайдо бўлганлигини Сиз

эшитгансиз, албатта. Унгача чақа-тангалар олтин ва кумушдан тайёрланган. Ундан ҳам олдин эса пул сифатида турли предметлар ва ҳатто, ҳайвонлардан ҳам фойдаланилган. Масалан, буғдой, тери-мўйна, туялар ва б.лар шулар жумласидандир.

Энди эса тўловларни амалга ошириш учун тез-тез нақд пулсиз ҳисоб-китоблардан фойдаланилмоқда. Улар банк ҳисоб-варақлари орқали амалга оширилади. Ҳисоб варағида “ётган” ўз пулларингиздан фойдаланмоқчи бўлсангиз, банкка албатта боришингиз шарт эмас. Бунда Сиз ўз ҳисоб-варағингизга “боғланган” тўлов картасидан ёки дистанцион (масофавий) “кириш”дан – уяли алоқа ёки Интернет орқали – фойдаланишингиз мумкин.

Тўлов воситасининг ҳар бир тури (кўриниши) ўзининг афзалликлари ва камчиликларига эга. Уларни билиш ва тўғри баҳолашнинг уддасидан чиқиш – ўта муҳим масала. Уни ҳал қилаолсангиз, ўзингизга кўпроқ мос келадиган тўлов воситасини осон танлайсиз.

**Нақд пуллар: бугун ва эрта**

Ёзнинг ажойиб тонгларидан бирида данияликлар севимли газеталарини очиб, қуйидаги сарлавҳага кўзлари тушди: “Купюраларингизни ёқинглар! 2016 йилда Дания нақд пулсиз мамлакатга айланади!”. Албатта, буни ўқиб, ҳеч ким зудлик билан нақд пулларни ёқишга ташлангани йўқ. Лекин, барибир, инсонлар ўйлаб қолишди: энди қандай яшаш керак? Келгусида нима билан тўлашга тўғри келади? Балки ҳақиқатдан ҳам, купюралар ва айниқса, чақа-тангаларнинг келажаги йўқдир! Уларнинг ўлимга маҳкумлиги аллақачон аён бўлгандир?! Ва шунинг учун ҳам секингина уларнинг баҳридан воз кечиш мақсадга мувофиқмасмикан?!...

Ғарб иқтисодчиларининг сўнгги сўровлари ва тадқиқотлари шуни кўрсатмоқдаки, бундай бўлиши асло мумкин эмас. Зеро, ҳатто ҳозирги кунда ҳам нақд пуллар, энг камида, ҳеч нарса билан алмаштириб бўлмайдиган қуйидаги уч афзалликка эга: а) улар ишончли; б) уларни ҳамма жойда қабул қилишади; в) амалда уларни кузатиб туришнинг иложи

йўқ. Нақд пулларга электр энергияда бўлиб турадиган узилишлар ёки рақамли технологиялар хавф сололмайди. “Нақдиналарни қабул қилмаймиз! Фақат банк карталари билан иш кўрамиз!”,- деган шиор остида мурожаат қилаётганлар – йўқ. Инсонлар қўлида қанча нақд пуллар борлигини дунёда ҳеч ким аниқлай олмайди. Бир йилда, бир соатда ёки бир минутда одамлар нақд пуллар билан қанча транзакциялар содир этиши мумкинлигини аниқлашга уриниш – беҳудадир. Агар бунга “ҳақиқий” пулларга бўлган одамнинг кўп асрли, нафис-нозик ва мутлақо тушунтириб бўлмайдиган “муҳаббат”ини қўшадиган бўлсак, қуйидаги мутлақо маълум бўлади-қолади: нақд пулларнинг ўлими тўғрисидаги хабарлар – бекордан-бекоргадир; улар ҳаддан зиёд “ошириб” юборилган.

Бунинг устига, нақдиналарнинг барча афзалликларига эга бўлган рақамли “бўлғусидаги пуллар”ни ишлаб чиқишга уриниш ҳанузгача муваффақият келтирмаётир.

Шундай бўлишига қарамасдан, “Келажак – қоғоз пуллар ва танга-чақаларда эмас, балки ҳисоб-китобларнинг электрон шаклидадир!”, - дегувчиларга жиддий эътироз билдириш ҳамон анча мураккаблигича қолмоқда. Балки бу 50 ёки 100 йилдан сўнг бўлар. Лекин ҳеч қачон – ундан олдин эмас. Ҳозирча эса, бизнинг онгимизда “Агар пулни ушлаб кўрадиган бўлсак, банкда “ётган”ларига ёки фақат онлайн “кириш”га имкони бўлган пулларга нисбатан улар кўпроқ даражада бизга тегишлидир”,- деган фикр мустаҳкам ўрин олгандир. Вертуаль пуллар, нақд пулсиз ҳисоб-китоблар ва банк карталарисиз ҳозирги дунёни тасаввур этиш мумкин эмас. Ва у ўта юқори суръатларда ривожланмоқда. Шундай бўлса-да, нақдиналар пулларнинг маликаси (қироли) сифатида ҳамон қолмоқда.

## ЙЎЛ ЧЕКЛАРИ[14]

[14] Афсуски, йўл чекларидан Ўзбекистонда 11.03.2013 йилдан буён фойдаланилмасдан келинаётир. Бу тўғрисида батафсил маълумотларни (www.lex.uz/docs/325556)дан олишингиз мумкин. Шундай бўлишига қарамасдан, бизнинг фикримизча, тўлов воситаси сифатида йўл чеклари тўғрисида ўқувчиларимиз, ҳеч бўлмаганда, энг умумий тасаввурга эга бўлмоқлари лозим. Зеро, ҳозирги пайтда ҳамон бу инструментдан бутун дунёда кенг фойдаланиб келинмоқда.

## Йўл чеклари нима учун керак?

Йўл чеклари биринчи марта XIX асрда АҚШда пайдо бўлган. Унинг мақсади саёҳат қилиш даврида пулларни ҳимоялаш бўлган. Нақд пулларни (айниқса, йирик суммадаги пуллар тўғрисида гап кетганда) йўлда олиб юриш ноқулай ва етарли даражада хавфли ҳамдир. Зеро, бунда қуйидаги потенциал рисклар мавжуд бўлади: пуллар йўқолиб қолиши ёки зарар кўриши мумкин; уларнинг ўғирланиб қолиш эҳтимоли ҳам йўқ эмас; пуллар чегара орқали ўтказилмаслиги ҳам мумкин ва ҳ.к. Ана шу рисклардан холи бўлиш учун нақд пулларнинг ўрнига йўл чекига эга бўлиш қулай ҳисобланади. Йўл чеки номли қоғоз (ҳужжат) бўлиб, унга кўра Сиз ва фақат Сиз пулларни олишингиз мумкин.

**Йўл чеки (travelers cheque)** – хорижий валютадаги маълум бир суммада аниқ бир жисмоний шахс номига ёзилган сертификатдир. Чекни чиқарган ташкилот чекнинг эгасига бу суммани унинг имзоси намунасига мувофиқ тўлаш мажбуриятини ўз зиммасига олади. Чек, шунингдек, тўлов воситаси сифатида фойдаланилиши ҳам мумкин.

Бизнинг давримизда йўл чеклари саёҳатлар давомида нақд пулларга муқобил сифатида ҳамон фойдаланилиб келинмоқда. Бироқ, шундай бўлишига қарамасдан, банк карталарининг узлуксиз равишда кенг тарқалиши муносабати билан сайёҳлар ўртасида чекларнинг оммавийлиги пасайиб бормоқда.

## Йўл чекларидан қандай фойдаланиш керак?

Саёҳатга чиқиш ёки жўнаб кетиш олдидан Сиз чекларнинг эмитенти ҳисобланган компания билан ҳамкорлик қиладиган банкдан ўзингизга керакли миқдордаги чекларни сотиб олишингиз мумкин. Энг маълум-у-машҳур ва оммабоп бўлган йўл чекларини American Express ва Travelex каби компаниялар муомалага чиқаришади. Ҳар бир чекда маълум бир валюта (масалан, АҚШ доллари ёки евро), унинг

---

Мамлакатимиз амалиётида ҳозирги пайтда ундан фойдаланилмасдан келинаётганлиги унинг умуман фойдаланилмаслигини англатмайди. Бу вақт масаласи ҳисобланади, холос.

номинали (масалан, 50 доллар ёки 100 евро) ва яна қалбакилаштирилишдан ҳимоя қилинадиган бир неча даражалар мавжуд бўлади.

**Эмитент (issuer) – йўл чеклари, дебетли ва кредитли карталар ва қимматли қоғозлар каби молиявий инструментларни чиқарувчи ташкилот.**

**Пул тарихидан**

Инсонлар ҳар доим пул сифатида ўзлари учун аҳамиятли бўлган товардан фойдаланишган. Масалан, чорвачилик билан шуғулланганлар ҳайвонларнинг териси ёки жун-мўйнаси билан ҳисоб-китоб қилишган. Деҳқончилик билан шуғулланганларда эса эквивалент пул вазифасини дон бажарган. Бундай пуллардан фойдаланиш талай ноқулайликларни келтириб чиқарган. Хусусан, улар оғир бўлиб, сақланиш жараёнида бузилиш (айниш) ҳоллари содир этилган. Бундан ташқари, уларнинг сифати об-ҳаво, жойлашган жойи ва товарни ишлаб чиқарувчиларга боғлиқ равишда бир-биридан кескин фарқ қилган.

Вақт ўтиши натижасида пул ролини бажариш секин-асталик билан металларга ўтган. Дастлаб бу вазифа мис, бронза, кумуш ва олтин зиммасига юкланган. Сўнг пул ўрнида турли металл буюмларидан фойдаланилган. Эрамиздан олдинги VII асрда зарб қилинган тангалар пайдо бўлган. Улар унча катта бўлмаган оғирлик ва ҳажмда нисбатан катта қийматга эга бўлганки, бу нарса алмашиш учун жуда қулай ҳисобланган. Тангаларни сақлаш, зарур бўлган ҳолларда эса, бўлиш ва яна яхлит ҳолга келтириш осон бўлган.

Сўнгги уч юз йил давомида маданийлашган дунёмиз банкноталар – қоғоз пуллар – билан ҳисоб-китоб қилмоқда. “Банкнота” сўзининг ўзи инглизча “bank” ва “note” сўзларидан олинган бўлиб, “банк ёзуви” маъносини англатади. Энг биринчи банкнота пулнинг банкда сақланаётганлиги тўғрисидаги квитанциядан иборат бўлган. Бундай квитанциянинг эгаси исталган пайтда банкдан ўз пулларини қайтаришни талаб қила олган. Энди товарни сотиб олишда,

бир қоп танганинг ўрнига, бир неча қоғозлар билан тўлаш мумкин бўлган.

Секин-аста давлат банкноталарни муомалага чиқаришда монополияни жорий этди. Ва у қонуний тарзда бу ҳуқуқни мамлакатнинг ягона Марказий банкига бириктирди ҳам. Тарихнинг дарак беришича, айрим ҳолларда баъзи мамлакатларнинг Марказий банклари бу ҳуқуқни суъистемол қилишган. Бундай пайтларда баҳоларнинг ўсиши, яъни инфляция содир бўлган. Шунинг учун дунёнинг етакчи мамлакатларида узоқ вақт давомида “олтин стандарт”и – банкноталар миқдорининг мамлакат олтин заҳираларига мустаҳкам боғлаб қўйиш – амал қилган. Унга мувофиқ, банкнота эгасининг биринчи талабига кўра Марказий банк банкнотани олтинга алмаштириш мажбуриятини ўз зиммасига олган эди. Масалан, XIX асрнинг охирида Россия рубли 0,774241 грамм, Англия соверени эса 7,322382 грамм соф олтинни ўзида мужассам этган. Биринчи жаҳон урушининг (1914-1918 йиллар) бошланиши билан барча мамлакатларнинг ҳукуматлари “олтин стандарт”ни бекор қилишди. Бу эса, ўз навбатида, қоғоз пулларнинг юқори суръатларда қадрсизланишига, яъни инфляцион жараёнларнинг кучайишига олиб келди. Ўша пайтдан бошлаб барча мамлакатлар Марказий банкларининг асосий вазифаси инфляцияга қарши курашиш бўлиб қолмоқда.

Чекни сотиб олишда Сиздан фақат шахсингизни тасдиқловчи ҳужжатни тақдим этиш талаб қилинади, холос. Агар Сиз мамлакатдан четга чиқадиган бўлсангиз, иложи борича, хорижда амал қилиши мумкин бўлган ҳужжатлардан – хорижий паспорт ёки халқаро тоифадаги ҳайдовчилик гувоҳномасидан – фойдаланиш мақсадга мувофиқ.

Ҳар бир сотиб олинган чекка ўз имзонгизни қўйишингиз керак. Бу Сизнинг чекларингиз йўқотилиши ва ўғирланишидан асосий ҳимоядир. Банкка ёки алмашув пунктида нақдиналарни олиш учун ўз чекингизни тақдим этганингизда Сиздан кассирнинг олдида яна бир марта имзо қўйиш ва шахсингизни тасдиқловчи ҳужжатни кўрсатишингизни сўрашади. Агар иккала имзо бир-бирига мутлоқ ўхшаш бўлса,

хохишингизга кўра, чек валютасида ёки маҳаллий валютада Сизга пул беришади.

Одатда, чекни сотиб олишда ўртача комиссия чек суммасининг 0,5%ини ташкил этади. Баъзи банклар эса қатъий белгиланган комиссия ундиришади. Агар Сиз сўмда чек сотиб олаётган бўлсангиз, у ҳолда яна банк томонидан ўрнатилган курс бўйича валютани сотиб олиш билан боғлиқ бўлган харажатларни ҳам ҳисобга олишингиз керак. Чекни нақдлаштирганингизда ҳам Сизни худди шундай харажатлар кутади. Бироқ, айрим банклар йўл чекларини нақдлаштирганликлари учун комиссия олмасликлари ҳам мумкин.

Йўл чекларидан фақат пулларни нақдлаштириш учун эмас, балки ҳисоб-китоблар учун ҳам фойдаланса бўлади. Европа, Америка ва Осиёнинг кўплаб мамлакатларида йўл чеклари дўконлар, ресторанлар ва меҳмонхоналарда товарлар ва хизматларни тўлаш учун ҳам қабул қилинади. Қайтимни Сизга миллий валютада нақд кўринишда беришади. Бир пайтнинг ўзида, айрим мамлакатларда (масалан, РФда) йўл чеклари хорижий валютага тенглаштирилади. Шунинг учун улар билан тўлаш таъқиқланади.

Агар Сизнинг чекларингиз билан нимадир содир бўлган бўлса, пулнинг йўқотилишидан қўрқмасангиз ҳам бўлади. Сиз тезда эмитент-компаниянинг марказига қўнғироқ қилишингиз ва чекнинг йўқотилганлиги тўғрисида хабар беришингиз керак. Йўл чеклари 24 соат давомида текинга қайта тикланади. Чекларни қайта тиклаш тартибини осонлаштириш (соддалаштириш) учун Сиз ўзингизнинг маълумотларингиз, чекнинг номери ва номинали акс этган чекни сотиб олиш тўғрисидаги квитанцияни кўрсатишингиз керак. Бу квитанцияни чеклардан алоҳида сақлаш тавсия этилади. Агар у “скан” қилинса ва чек эгасининг электрон манзилида сақланса, ундан ҳар қандай вақтда оператив фойдаланиш мумкин.

Йўл чекларининг афзалликларидан яна бири – хорижга олиб чиқишда чекловнинг йўқлигидир. Бироқ, агар нақдиналар ва чекларнинг умумий суммаси 10 000 АҚШ

доллари эквивалентидан ошадиган бўлса, чекларни ёзма равишда декларация қилмоқ лозим.

## БАНК КАРТАЛАРИ

### Банк картасидан қандай фойдаланмоқ лозим?

Банк тўлов (пластик) карталари – бу товарлар ва хизматларни нақд пулсиз шаклда тўлаш, пулларни сақлаш ва ташиш, керак бўлган ҳолларда эса, нақд пулларни олиш (нақдлаштириш) учун зарур ҳисобланган замонавий қулай инструментдир. Банк картаси билан дўкондаги сотиб олинма (харид)ларни, ҳар қандай товарларни, самолёт ёки поезд учун Интернетдаги билетларни, хорижий сафарларда апартаментлар ва машиналарни ижарага олишни ва ҳ.к.ларни тўлаш мумкин. Товар ва хизматларни нақд пулсиз тўлаш имконияти бўлган ҳар қандай жойда банк карталари керак бўлади. Албатта, нақд пулсиз ишларимиз амалга ошмайдиган жойлар ҳали талайгина. Масалан, деҳқон маҳсулотлари бозори, қишлоқ жойларидаги кичкина дўкончалар, газета киоскалари ва б.лар шулар жумласидандир. Шунингдек, мамлакатимизда кўчмас мулк билан бўлган битимларда ҳам, анъанавий тарзда, нақд пуллардан фойдаланиб келинмоқда.

Хорижий мамлакатларга борилганда банк карталари, айниқса, қулайдир. Уларни бож бўйича декларация қилишга ҳожат қолмайди. Сиз олдиндан сўмни хорижий валютага алмаштирмаслигингиз, йирик харидларга дахлдор бўлган тўловларни эса банк картаси ёрдамида амалга оширишингиз мумкин. Агар саёҳат давомида картадаги ҳисоб варағингизда маблағлар тугаб қолса, уни Сизнинг дўстларингиз ёки ота-онангиз комиссиясиз тўлдирса ҳам бўлаверади.

Кимдадир “Карта – бу шундай пулларки, уларни доимий равишда сарф қилиш мумкин”, - деган иллюзия пайдо бўлиши мумкин. Аслида эса, банк картаси Сизнинг банкдаги ҳисоб варағингизга боғлаб қўйилган тўлов воситасидир, холос. Ҳисоб варағингизда пулингиз бўлган пайтдагина уларни сарфлашингиз мумкин. Бу дебетли картанинг

принципидир. Агар Сиз кредитли картанинг эгаси бўлсангиз, у ҳолда Сиз банкнинг маблағларидан белгиланган лимит доирасида қарз олиб, фойдаланишга ҳақлисиз. Бу пулларни эса Сизнинг банк билан тузган шартномангизда кўрсатилган муддатда қайтаришга тўғри келади.

Ҳозирги пайтда жуда кўп турли-туман карталар муомалага чиқарилмоқда. Уларда жуда кўп миқдордаги опциялар мавжуд. Картада опциялар қанча кўп бўлса, улар шунча қимматли бўлади.

**Дебетли карта (debit card) – тўлов картаси бўлиб, карта ҳисоб варағида маблағлар бўлганда ва шу маблағлар миқдорида (доирасида) ундан товарлар ва хизматларга нақд пулсиз тўлаш ёки банкоматлардан нафд пул олиш учун фойдаланилади.**

**Кредитли карта (credit card) – тўлов картаси бўлиб, ундан ҳисоб варағида маблағ бўлиш-бўлмаслигидан қатъий назар банк-эмитентнинг кредит маблағлари ҳисобидан ундан товарлар ва хизматларга нақд пулсиз тўлаш учун фойдаланилади. Харажатлар учун кредит миқдори банк томонидан ўрнатилган лимит доирасида белгиланади ва қарз ўз вақтида қайтарилганда (узилганда) у қайта янгиланиши мумкин.**

**Карталар билан операцияларнинг ишончлилиги қандай таъминланади?**

Карта олд (юз, бет) томонида эгасининг фамилияси ва исми-шарифи, унинг номери ва амал қилиш муддати, шунингдек, банк-эмитентнинг номи ва тўлов тизимининг логотипи ҳамда карта ҳисоб варағи маълумотларини сақловчи “чип” кўрсатилади. Унинг орт (орқа) томони эса карта эгасининг имзоси билан қоғозли чизиқ ва магнитли чизиқни ўзида мужассам этган бўлиши мумкин. Магнитли чизиқда карта тўғрисидаги маълумотлар муқобил тарзда электрон кўринишда сақланади. Сўнгги йилларда бу маълумотларни ташувчилар сифатида картага монтаж қилинган чипдан фойдаланилмоқда.

Картадан ҳисоб-китобларни амалга ошириш учун калит сифатида камида тўрт рақамдан иборат бўлган махсус PIN-коддан (PIN – personal identification number) фойдаланилади. Банкда янги картани олаётган пайтингизда Сизга PIN-кодни ёпилган конвертда тақдим этишади. PIN-код – бу карта эгаси тўғрисидаги конфиденциал маълумотдир. Уни ҳеч кимга кўрсатиш керак эмас. PIN-кодни яхши эслаб қолиш мақсадга мувофиқ. Банкоматдан карта бўйича нақд пулларни олиш ёки харид учун карта орқали тўлашда шу кодни киритишнинг ўзи етарли. Энг ёмони – PIN-код ёзилган ёзувни карта ёнида сақлаш ҳисобланади. Бундай ҳолда, карта йўқотилганда фирибгар картангиздан тезда пулни ечиб олиши мумкин.

Харид интернетда амалга оширилса, операцияларни авторизация қилишда PIN-коддан фойдаланилмайди. Бунинг ўрнига верификация учун қўшимча текширувчи CVC2/CW2-код (картанинг орт (тескари) томонидаги номернинг охирги уч рақами) талаб қилинади. Агар бу рақамлар тўсатдан фирибгарларга маълум бўлиб қолса, у ҳолда улар интернетдаги харидни Сизнинг ҳисобингиздан осонгина тўлаб юборишлари мумкин. Шунинг учун ҳам сўнгги йилларда етакчи тўлов тизимлари банк карталарини ҳимоя қилишнинг қўшимча даражасини – SMS орқали тасдиқлашни – жорий этишди. Сайтга карта тўғрисидаги маълумотлар киритилгандан сўнг Сизга банкингиз томонидан уяли телефонингизга жўнатилган кодни киритишингиз керак.

Агар картани йўқотиб қўйсангиз, унинг амал қилишини тўхтатиб қўйиш учун, тезда уни чиқарган банкка хабар бермоқ лозим. Бу ҳолда карта бўйича ҳар қандай операцияларни ўтказиш тўхтатилади (блокировка қилинади) ва Сизнинг пулларингиздан ҳеч ким фойдалана олмайди. Бир неча кун давомида банк картани қайтадан тиклаб беради.

Карта бўйича операцияларни кузатиб бориш учун SMS-хабар бериш тизимига уланиш тавсия этилади. Карта бўйича амалга оширилган ҳар бир операция тўғрисида SMS-хабар оласиз. Агар ўзингиз содир этмаган операцияни кўриб қолсангиз, у ҳолда оператив тарзда картани блокировка қилишингиз мумкин.

## Банк картасини қандай танлаш керак?

Ўзимизга кўпроқ мос келувчи банк картасини танлаш учун бир неча саволларга аниқлик киритиб олиш керак. Мана уларнинг айримлари:

### 1-савол: банк картасидан мен қаерда фойдаланмоқчиман?

Банк картасидан турли мамлакатларда фойдаланиш учун халқаро тўлов тизимининг картаси керак бўлади. Бундай карталар қаторига, масалан, VisaCard, MasterCard ёки UnionPayларни киритиш мумкин. Булар бутун дунёда маълум-у-машҳур ва оммабоп бўлган тўлов тизимларидир. Улар дунёнинг кўплаб мамлакатларида фаолият кўрсатишмоқда. Ўзбекистон ҳам шундай мамлакатлар қаторига киради. Шундай бўлишига қарамасдан, хорижга чиқишдан олдин, барибир, томонингиздан танланган тўлов тизимининг Сиз бўлишингиз мўлжалланаётган мамлакатда қанчалик кенг тарқалганлигини ва карталардан фойдаланганлигингиз учун ундириладиган “ҳақ”ни (комиссия тўлови миқдорини) текшириб кўриш керак.

### 2-савол: товарлар ва хизматлар ҳақини тўлашда банкнинг қарзий маблағларидан фойдаланишни хохлайманми?

Кредит картаси Сизга шундай имкониятни тақдим этади. У дебетли картага нисбатан анча қимматроқ бўлади. Уни банклар фақат текширилган ёки синовдан ўтган мижозларга беришади. Ва яна овердрафтли дебетли картадан ҳам фойдаланиш мумкин. Бу – одатдаги дебетли карталар ва кредитли карталарнинг ўзига хос “қоришма”сидан иборат бўлади.

### 3-савол: қайси валютада мен даромадларимни

**оламан ва харажатларимни қиламан?**[15]

Сизнинг даромадларингиз ва харажатларингиз валютаси валюта ҳисоб варағининг қандай бўлиши кераклигини белгилаб беради. Унга эса банк картаси боғланган бўлади. Агар Сиз иш ҳақини сўмда олсангиз ва уни Ўзбекистонда сарфласангиз, бу борадаги танлов якка-ю-ягона: Сиз сўмли ҳисоб варағига ва тўлов картасига эга бўлмоғингиз керак. Агар ҳисоб варағи, масалан, долларда бўлганида, ҳар сафар иш ҳақини сўмда олганингиздан сўнг банкингиз сўмни долларга конвертация қилар, харажат қилинганда эса, аксинча, долларни сўмга айлантиради. Ҳар бир конвертация қилишда эса, пулингизнинг маълум бир қисмини – йўқотасиз. Албатта, бундан ҳолатнинг содир бўлишидан қочиш керак. Агар Сиз ўз картангиздан хориждаги вақтингизда фойдаланмоқчи бўлсангиз, у ҳолда банклар ўртасидаги ўзаро ҳисоб-китоблар қуйидаги икки валютанинг бирида, яъни АҚШ доллари ёки еврода амалга оширилишини ҳисобга олишингиз керак. Икки марталик конвертация учун тўламасликда ўз ҳисоб варағингизни “экзотик” валюталарга, масалан, агар Сиз ҳатто Лондонга тез-тез бориб турсангиз-да, Буюк Британия фунтига боғлаб қўймаслик муҳим роль ўйнайди.

**4-савол: банк картасидан мен қандайдир қўшимча наф кўриш (фойда олиш)ни истайманми?**

Банк карталарининг базавий категориялари (Visa тўлов тизимида – бу Visa Elektron, MasterCard тизимида эса – Cirrus/Maestro) минимал (энг кам) функцияларга эга. Шунинг учун ҳам улар – энг арзон. Улар Сизга дўконда харидни тўлашга ва банкоматдан нақдиналарни ечишга имконият беради. Бироқ, у Интернет орқали тўловларни амалга оширишга ёрдам беролмайди. Унда нақдиналарни ечиш лимити – унчалик катта эмас. Агар Сиз янада юқорироқ лимит ҳамда дўкон ва ресторанларда чегирма кўринишидаги қўшимча қулайлик (имтиёз)ларга эга бўлишни истасангиз,

[15] Гап бу ўринда масала тор маънода (алоҳида олинган мамлакат доирасида) эмас, балки кенг маънода (халқаро миқёсда) талқин қилинмоқда.

ўзингиз учун янада илғор ва замонавийроқ бўлган – классик, олтин ва платина категорияли – банк карталарини кўриб чиқишингиз мумкин.

Кобрендинг карталарда ҳам қўшимча қулайлик (наф, фойда, имтиёз ва б.) яратиш имконияти бор. Масалан, авиакомпаниялар билан ҳамкорликда муомалага чиқарилган банк карталари мижознинг ҳисоб варағига ҳар бир сарф қилинган долларга бир бонус милини қўшиб боради. Банк учун бу мижознинг бефарқлилигини қўллаб-қувватлаш (ушлаб туриш, таъминлаб туриш) усулидир. Карта бўйича пулни Сиз қанчалик кўп сарф қилсангиз, банк комиссияларда шунчалик кўп ишлаб олади. Айрим банклар хайрия-эҳсон мақсадларига хизмат қилувчи карталарни муомалага чиқаришади. Бундай карта бўйича тўловларни амалга ошира бориб, харж суммаларингизнинг, масалан, 1,0%и автоматик тарзда қандайдир бир "Меҳрибонлик уйи" ёки Хайрия фондига ўтказилганлигини, Сиз биласиз.

**Дебет(ли) карта нега (нима учун) керак?**

Дебет(ли) картанинг ишлаш принципи – оддий: ҳали пул бор экан – сотиб олавер. Бу карта жорий ҳисоб варағига боғланган (бириктирилган) ва унда бор бўлган (жойлаштирилган) маблағлардан фойдаланишга имкон беради. Дебет(ли) карта билан фақат ҳисоб варағидаги қолдиқ пул доирасида тўловларни амалга ошириш ёки пулни ечиш мумкин. Картадан фойдаланганлик учун банк унга хизмат кўрсатганлиги туфайли комиссия ундиради (олади). Бундан ташқари, банк картани муомалага чиқарганлиги ва у йуқотилса, картани қайта чиқарганлиги учун ҳам комиссия олиши мумкин.

Карта билан тўланганда комиссия ундирилмайди. Банкоматдан нақдиналар ечилганда эса, барчаси унинг қайси банкка тегишли эканлигига боғлиқ. Агар банкомат ўз банкига (картани муомалага чиқарган банк-эмитентга) тегишли бўлса, комиссия "0"га тенг бўлиши мумкин. Агар у бошқа банкка дахлдор бўлса, комиссия 1,0-2,0%га тенг бўлиши мумкин. Шундай бўлишига қарамасдан, хорижда баъзи банкларнинг

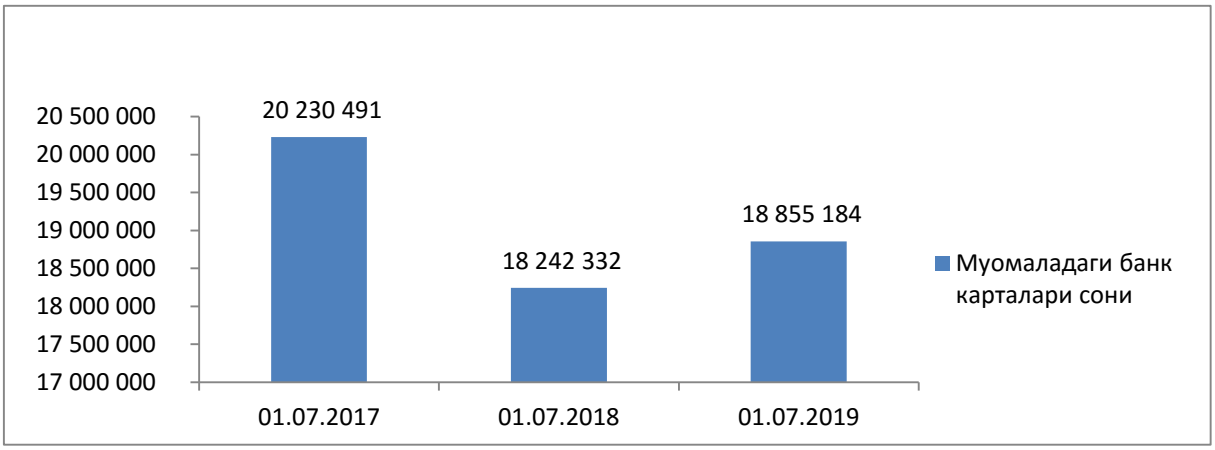
янада юқорироқ даражада, масалан, 4,0-5,0%гача комиссия ундираётган ҳоллари ҳам учраб туради. Нақдиналарда ечишда ноқулай “сюрприз”лар бўлмаслиги учун олдин қайси банкларда нисбатан пастроқ комиссия бўлиши мумкинлиги масаласига аниқлик киритиш керак.

Одатда, нақд пулларни ечишда банклар лимит ўрнатишади. Бу ўринда лимитлар – бир кун ёки бир ойда ечилиши мумкин бўлган максимал суммалардир. Худди шундай лимитлар нақд пулсиз тўловларни амалга оширишга нисбатан ҳам ўрнатилади. Бир томондан, бу – чеклов, бошқа томондан эса, бу – фирибгарлардан ҳимояланишдир. Лимитнинг мавжудлиги ҳисоб варағида бор бўлган барча маблағларнинг ўғирланишига имкон бермайди.

Дебет(ли) карта – жорий капитални бошқаришда қулай инструментдир. Сиз ҳар доим бу карта билан тўловни амалга оширишингиз ёки банкоматдан нақд пулни ечиб олишингиз мумкин.

## Ўзбекистонда банк карталарига асосланган тўлов тизимлари

Мамлакатимизда 2019 йил 1 июль ҳолатига 18 855 минг дона банк пластик карталари муомалада бўлиб, уларнинг сони 2018 йилнинг 1 июль ҳолатига нисбатан 600 мингдан зиёдга ортган.




4.1-диаграмма. **Ўзбекистон Республикасида муомаладаги банк карталари сони,** донада

Ҳозирги кунда аҳоли учун банк карталари қулай тўлов воситаси бўлиб хизмат қилиши билан бирга, турли интерактив хизматлардан фойдаланишга шароит яратмоқда.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 19 сентябрдаги ПҚ–3945-сонли “Миллий тўлов тизимини ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги қарори ижросини таъминлаш мақсадида Миллий банкларароро процессинг марказининг “HUMO” тўлов тизими фаолияти ташкил этилган.

Таъкидлаш жоизки, яқин вақтга қадар республикамизда фақат битта банк карталарига асосланган чакана тўлов тизими мавжуд бўлган. Шу нуқтаи-назардан, “HUMO” чакана тўлов тизимининг жорий йилда фаолиятини бошлаши, шубҳасиз, банк карталарига асосланган чакана тўлов хизматларини кўрсатиш соҳасида рақобат муҳитининг кучайишига, иқтисодиётда нақд пулсиз ҳисоб-китоблар кўламининг ошишига ҳамда чакана тўлов тизимлари орқали аҳолига хилма-хил банк хизматларидан фойдаланиш имкониятини яратади.

Шунингдек, аҳолига ва мамлакатимизга ташриф буюрган чет эл фуқароларига ўз халқаро банк карталари (Mastercard, Visa ва UnionPay) орқали мамлакатимиз ҳудудида савдо ва хизмат кўрсатиш объектларидаги терминаллар орқали тўғридан-тўғри, ҳеч қандай валюта айирбошлаш операцияларисиз, тўловларни амалга ошириш имконияти яратилади.

Ҳозирги кунда “HUMO” тўлов тизими инфратузилмасини республика ҳудудларида татбиқ этиш ишлари босқичма-босқич амалга оширилмоқда. “Humo” тўлов тизимининг замонавий терминаллари савдо ва хизмат кўрсатиш объектларида ўрнатилган бўлиб, улар орқали белгиланган лимитгача тўловларни қулай ва ортиқча вақт талаб қилмайдиган, яъни контактсиз равишда банк картасининг пин кодини киритмасдан амалга ошириш мумкин. Шунингдек, ҳозирги пайтда мамлакатимизда банкларароро тўлов тизими, ҳисоб-китоблар Клиринг (МУНИС) тизими, банк карталари билан ҳисоб-китобларга асосланган “Uzcard” ва “Humo” чакана тўлов тизимлари, нобанк тўлов ташкилотлари (Payme,

Click ва ҳоказо) аҳоли ва хўжалик юритувчи субъектларга тўлов хизматларини кўрсатмоқда.

Қайд этиш жоизки, республикада тўлов тизими яратилиши ва у билан боғлиқ бошқа материаллар, шунингдек статистик маълумотлар Ўзбекистон Республикаси Марказий банки расмий веб-сайтининг “Тўлов тизими” бўлимида жойлаштирилган бўлиб, у кенг омма танишиши учун очиқдир.

## Кредит(ли) картадан қандай фойдаланиш керак?

Кредит(ли) картанинг ишлаш принципи бироз ажабланадиган (ҳайрон қоладиган) даражада: харидни бугун қил, пулини эса – эртага тўла. Бу карта билан тўлаганингизда Сиз банкнинг қарзий маблағларидан фойдаланасиз. Шунинг учун ҳам кредит(ли) картага эга бўлиш – осон иш эмас. Бунинг учун, ҳеч бўлмаганда, банк Сизнинг инсофли ва виждонли қарз олувчи эканлигингизга ишониши керак.

Агар Сиз кредитни ўз муддатида қайтарсангиз (узсангиз), у ҳолда қадам-бақадам (навбатма-навбат) банкнинг қарзий маблағларидан фойдаланаверишингиз мумкин. Шундай бўлса-да, банк олдидаги умумий қарздорлигингиз олдинроқ ўрнатилган кредит лимитидан ошиб (ортиб) кетмаслиги лозим. Одатда, ўрнатилган лимитнинг даражаси карта эгасининг икки ойлик даромадидан ошиб кетмаслиги керак. Давомий ва ижобий кредит тарихига эга бўлган мижозлар учун бу лимитнинг даражаси юқорироқ қилиб ўрнатилиши ҳам мумкин.

Тартибга кўра, кредит(ли) карта бўйича имтиёзли давр тақдим этилиб, унинг давомида кредит фоизсиз қайтарилиши (узилиши) мумкин. Шундай бўлса-да, бу кредитнинг текинга тушаётганлигини англатмайди. Кредит(ли) картадан фойдаланилаётганлиги учун банк йиллик комиссия ундиради. У эса, ҳар қандай дебет(ли) картаникидан анча юқорироқдир. Ундан ташқари, банклар кредит(ли) картадан нақдиналар ечилганда оширилган комиссия (3,0%гача) ундирадилар.

## АҚШ кредит(ли) карталари тарихидан

Замонавий кредит(ли) карталарнинг дастлабки кўринишлари XX аср бошларида АҚШда пайдо бўлган. Улар металл ёки картонли пластилиндан иборат бўлиб, савдо, меҳмонхона ва нефть компаниялари томонидан ўзининг доимий мижозлари учун муомалага чиқарилган. Бу карточкалардан фақат карта эмитентига тегишли бўлган дўкон, меҳмонхона ёки ёқилғи қуйиш шахобчаларида товарларни кредитга сотиб олишда фойдаланилган. Бунда карта бўйича амалга оширилган харажатларни ҳар ойнинг охирида қоплаш талаб этилган.

1950-йилларнинг охирига келиб, йирик банклар универсал карталарни муомалага чиқаришни бошлашдики, эндиликда улар ёрдамида жуда кўп жойларда тўловларни амалга ошириш мумкин бўлди. Секин-асталик билан банкларнинг йирик икки ассоциацияси шаклланиб, улар нафақат АҚШда, балки бутун дунёда ҳам карточка индустриясининг етакчиларига айланган. Ҳозир бизга улар Visa ва MasterCard номлари билан таниш.

Кредит(ли) карта шундай оммавий маҳсулотга айландики, жуда кўплаб америкаликларнинг ҳамёнлари битта эмас, балки бир нечта кредит(ли) карталарга эга бўлган. 2007 йилда кредит(ли) карталар билан 176,0 млн. америкалик фойдаланган. Уларнинг ҳар бирида 8 тадан кредит(ли) карта бўлган. Бундай карталар қанча кўп бўлса, қарзларни бир картадан иккинчисига ўтказиш шунча осон (енгил) бўлади. Бу – жуда қулай. Ва, бир пайтнинг ўзида, жуда хавфли ҳам. Кўплаб америкаликларда жуда катта миқдордаги қарздорлик тўпланиб қолди. Шунинг учун ҳам 2008 йилда молиявий инқироз содир бўлганда, уларнинг кўпларига қийин бўлди. 2009 йилда шахсий банкротга учраш тартибидан 1,4 млн. киши ўтган.

Энди эса, ҳаётнинг аччиқ тажрибасини татиб кўрган америкаликлар кредит(ли) карталардан фойдаланишда эҳтиёткорлик билан ёндашмоқдалар. 2012 йилда АҚШда кредит(ли) карталардан фойдаланувчиларнинг ҳар бирига, ўртача, иккита карточка тўғри келган, холос.

Кўпчилик ҳолларда кредит карталарида шаклланган қарзларнинг имтиёзли даври 60 кунга тенг бўлади. Айрим ҳолларда у 100 кунгача ҳам бўлиши мумкин. Бу давр оралиғида катта қарз йиғилиб қолиши эҳтимоли ҳам йўқ эмас. Имтиёзли давр охиригача бу қарзларни тўлиқ қайтариш (узиш)ни эплолмасангиз, Сизга нисбатан оширилган фоизлар (кредитдан фойдаланишнинг тўлиқ (бутун) даврини ҳам қўшиб ҳисоблаган ҳолда) ҳисобланади. Агар Сиз кредитни қисман қайтариш (узиш) учун ҳатто ойлик минимал тўловни (одатда, ойлик қарз суммасининг 10,0%и атрофида) ҳам амалга оширолмасангиз, у ҳолда қайтариш (узиш) муддатини ўтказиб юборганлигингиз учун жарима ҳам тўлашингизга тўғри келади.

Кредит(ли) карта жорий капитални бошқаришда катта имкониятлар беради. Бироқ, унга нисбатан масъулиятли ёндашувни ҳам тақозо этади. Бунда банк Сизга мақсадсиз кредитни тақдим этади. Ундан Сиз харидни амалга ошириш учун бир неча марта фойдаланишингиз мумкин. Бундай кредитни бир марта расмийлаштириб, банкдан қарзга олинган маблағлар ҳисобидан товар ва хизматлар ҳақини ҳатто ҳар куни ҳам тўласангиз бўлади. Бунда Сиз, албатта, бир шартни бажаришингиз шарт: эски қарзларингизни ўз вақтида сўзсиз қайтариб (узиб) боришингиз керак. Шу муносабат билан яна бир марта таъкидлаймиз: кредит(ли) карта, принцип жиҳатдан олиб қараганда, Сизга кўп пулни сарфлашга имкон бермайди; у фақат вақт нуқтаи-назаридан харажатларингизнинг кўчирилишига (ортга сурилишига) шарт-шароит яратади. Бу фақат ўз харажатларини доим назорат қилаоладиган ва имтиёзли давр давомида ўз қарзлари қайтараоладиган (узаоладиган) одамлар учун жуда қулай ва фойдалидир. Агар Сизда шундай қобилият бўлмаса-ю, пулни харж қилишга, аксинча, иштаҳангиз карнай бўлса, бу, охир-оқибатда, қарзларингиз ошиб, тўлашингиз керак бўлган фоизларингиз ва жарималарингизнинг ҳам ортиб кетишига олиб келади.

Заҳира капиталини бошқариш учун ҳам кредит(ли) картадан фойдаланиш мумкин. Зарур бўлган ҳолларда (масалан, саломатлигингизни яхшилаш учун тиббий операция

қилишга зудлик билан пул керак бўлиб қолганда) ҳисоб варағиндаги пулларингизга нисбатан кўпроқ пул сарфлашингиз мумкин.

Бизнинг мамлакатимизда ҳам “Тўловлар ва тўлов тизимлари тўғрисида”ги қонунда банк мижозлари кредит карталари ҳизматларидан фойдаланишлари мумкинлиги қайд этилган. Шу муносабат билан, масалан, бугунги кунда АТ Халқ банки ва бир неча бошқа банклар ўз мижозлари учун кредит карталар орқали ҳам хизмат кўрсатишни бошлаган. Ушбу карталарнинг афзалликларидан бири картадаги кредит маблағлари ишлатилгандан сўнг маълум муддат ичида (одатда 30 кун) бундай маблағ сўндирилса, фоизлар ҳисобланмайди.

**Овердрафтли дебет(ли) карта. Нима у?**

Овердрафт(ли) дебет(ли) картани кредит(ли) ва (дебет)ли карталарнинг гибриди (“қоришма”си) деб аташ мумкин. Бу карта, одатдаги дебет(ли) карта сингари банкдаги Сизнинг ҳисоб варақларингиздан бирига боғланган бўлади. Бироқ, у бу ҳисоб варағи бўйича минусга кетиш имконини беради. Бунинг молиявий маъноси шуки, ҳисоб варағингиздаги маблағ (қолдиқ)дан кўпроқ сарфлаганингизда банк Сизга автоматик тарзда кредит тақдим этади. Ана шу нарса **овердрафт**дир. ”Overdraft” – инглизча сўз бўлиб, ўзбекчада “ортиқ харажат қилиш” маъносини англатади. Оддий кредитдан у шуниси билан фарқ қиладики, ҳисоб варағингизга келиб тушувчи барча тушилмалар биринчи навбатда шу карта бўйича қарзларни қайтариш (узиш)га йўналтирилади. Ундан сўнг эса улар ёрдамида ҳисоб варағингиз тўлдирилиши мумкин. Қоидага кўра, овердрафтни 1-2 ой оралиғида тўлиқ қайтариш (узиш) керак. Унда, аксарият ҳолларда, имтиёзли давр мавжуд бўлмайди. Ана шу “хусусият”ига кўра овердрафт(ли) дебет(ли) карта унинг кредитлисига ўз “позиция”сини бўшатиб беради, яъни у камроқ мослашувчандир. Бироқ, у Сизга арзонроққа тушади.

**Овердрафт (overdraft)** – бу мижоз ҳисоб варағидаги қолдиқдан кўпроқ сарф қилганда банк томонидан унинг ҳисоб варағини қисқа муддатли кредитлаштиришдир (маълум бир лимит доирасида). Бунда ҳисоб варағига келиб тушадиган барча маблағлар автоматик тарзда қарзни қайтариш (узиш)га йўналтирилади.

Банклар овердрафтнинг имкониятларини, унча катта бўлмаган лимитни ўрнатиб (одатда, бир ойлик даромад доирасида), иш ҳақи карталарига нисбатан қўллашади. Бу кредитнинг қайтарилмаслиги билан боғлиқ бўлган банк рискларини камайтиради. Зеро, қарздорлик биринчи иш ҳақининг ўзидаёқ қайтарилади. Шунинг учун ҳам овердрафтдан фойдаланилгани учун фоиз ставкаси кредит картаси бўйича шундай кўрсаткичдан пастроқ бўлади. Мижозлар учун эса, буларнинг барчаси, уларнинг эътиборлилигига, аниқроғи, ноэтиборлилигига боғлиқ. Дастлаб, улар ечиб олинувчи сумманинг ортганлигидан, ёқимли тарзда, ҳайрон қоладилар. Сўнг эса, овердрафтдан фойдаланаётган бўлсалар, кредит фоизи билан қайтарилганидан кейин ҳисоб варағида сумманинг камайганлигидан хабар топиб, уларнинг ҳафсалалари пир бўлади.

**Овердрафт(ли) дебет(ли) карта (debit kart with an overdraft facility)** – тўлов картаси бўлиб, ундан товарлар ва хизматларни, бир пайтнинг ўзида, ҳам карта ҳисоб варағидаги маблағлар ҳисобидан, улар етарли бўлмаганда эса, ҳам банк-эмитентнинг кредит маблағлари ҳисобидан (банк томонидан ўрнатилган лимит доирасида) нақд пулсиз тўлашда фойдаланиш мумкин.

## ЭЛЕКТРОН ПУЛЛАР

### Электрон пуллар. Нима улар?

Электрон пуллар тўлов инструментларининг янги тури (кўриниши) бўлиб, улардан ҳозирнинг ўзидаёқ Интернетда ҳисоб-китоблар учун кенг қўлланишга улгурилди. Бу тўлов воситаси доимий равишда ўзгариб бормоқда. Шунинг учун

ҳам электрон пулларнинг ягона таърифи мавжуд эмас. Шундай бўлишига қарамасдан, ҳозирча бу пулларнинг учта характерли белгиларини ажратиб кўрсатишимиз мумкин. Бу белгилар электрон пулларни тўловларни нақд пулсиз кўринишда амалга оширишнинг бошқа шаклларидан (масалан, банк карталаридан) фарқланишини ажратиб кўрсатади. Улар қуйидагилардан иборат:

- Тўлов воситаси сифатида электрон пуллар Интернетда қабул қилинмоқда;
- Эълон қилинган номиналга мувофиқ мижоздан маблағ олинганда улар эмитент томонидан муомалага чиқарилади;
- Мижоз олдидаги эмитентнинг мажбуриятлари тўғрисида маълумот электрон кўринишда сақланади;
- Электрон пуллар учун банк ҳисобвараги очилмайди.

Ҳақиқатда электрон пулларнинг биз кўриб турган пуллардан фарқи йўқ. Фақат бу пуллар электрон ҳамёнда “ётибди”, холос. Улар билан товар ва хизматларни тўлаш мумкин.

Электрон пулларнинг кўп тизим (тур)лари мавжуд. Уларнинг ҳар бири ўз хусусиятларига эга. Бу пулларнинг айримлари миллий валюталарга боғланган. Бошқалари эса, қийматнинг ўз бирликларини яратмоқда. Операцияларни аноним тарзда амалга оширувчилари ҳам бор. Ва аксинча, фойдаланувчининг мажбурий тарзда идентификация қилинишини талаб қилувчи тизимлар ҳам мавжуд. Дунёда энг машҳур бўлган электрон пуллар тизими “PayPal” деб номланади.

Айтиш жоизки, бугунги кунда Ўзбекистон Республикаси ҳудудида электрон пуллар муомаласи (жумладан, QIWI, WebMoney, Paypal ва бошқалар) амалдаги қонун ҳужжатларида кўзда тутилмаган. Электрон ҳамёнларга асосланган халқаро электрон тўлов тизимлари операторлари чет эл нобанк тўлов ташкилотлари бўлиб, уларнинг фаолиятига таъсир ўтказиш Ўзбекистон Республикаси Марказий банки ваколатлари доирасига кирмайди.

Ўз навбатида, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 19 сентябрдаги ПҚ-3945-сонли “Миллий тўлов тизимини ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги қарори ижросини таъминлаш мақсадида Марказий банк томонидан Ўзбекистон Республикасининг “Тўловлар ва тўлов тизимлари тўғрисида”ги Қонуни лойиҳаси ишлаб чиқилган бўлиб, у ўрнатилган тартибда қабул қилинган.

Мазкур Қонунда электрон пуллар ва электрон ҳамёнлар муомаласига доир нормалар ҳам ўрин олган. Шу муносабат билан, ушбу Қонун юридик кучга киргандан сўнг, электрон ҳамёндан фойдаланиш муносабатларини ҳам амалиётга татбиқ қилиниши мумкин бўлмоқда.

Турли электрон пуллар тизимининг ишлаш принципи деярли бир хил. Ўз маълумотларини – фамилия, исм-шариф, электрон алоқа манзили, уяли телефон рақами – кўрсатиб, дастлаб, рўйхатдан ўтиш керак. Рўйхатдан ва бўлиши мумкин бўлган текширувдан ўтиб, Сиз электрон ҳамёнга эга бўласиз. Унга “кириш”га пароль хизмат қилади. Уни Сиз рўйхатдан ўтаётган пайтда кўрсатган бўлишингиз керак. Агар интернет-дўкон Сизнинг электрон пулларингиз тизимини тўлашга қабул қилса, у ҳолда харидни амалга ошириш учун ўз идентификаторингиз ва паролингиз кўрсатилишининг ўзи етарли.

Одатда, бу жараёнда Сиздан комиссия олинмайди (уни сотувчидан ундиришади). Ўша тизим доирасида бошқа шахсга пул ўтказилса, 1,0%дан 5,0%гача комиссия ундирилиши мумкин. Агар пул ўтказишда бошқа валютада конвертация қилиш ҳам содир этилса, унда комиссия янада юқорироқ даражада бўлади.

Аниқ бир тизимга боғлиқ равишда электрон ҳамённи турли тарзда тўлдириб бориш мумкин. Уни тўлов терминали орқали нақд пул билан ёки банк ҳисоб варағидан нақд пулсиз ўтказилма қилиш орқали ҳам амалга оширса бўлади. Айрим тизимларда ўз электрон ҳамёнингизни банк картасига боғлаб қўйиш имконияти ҳам бор. Унда ҳар бир харидда тўлов суммаси Сизнинг картангиздан автоматик тарзда ечилади. Электрон ҳамёндан пулни “чиқариш” эса – анча мураккаб. Одатда, бу банк ҳисобварағига пулни ўтказиш тарзида

қилинади. Бунинг учун банк нисбатан каттароқ миқдорда комиссия ундиради.

Электрон пуллардан, аксарият ҳолларда, Интернетда унча катта бўлмаган тўловларни амалга оширишда фойдаланилади. Бу – тез, қулай ва арзон ҳисобланади. Принцип жиҳатдан олиб қаралганда, бундай тўловларни кредит карталари ёрдамида ҳам амалга ошириш мумкин. Бироқ, улар хизмат кўрсатганлик учун йиллик ундириладиган комиссиялар ҳам ҳисобга олингани учун қимматроқдир. Бундан ташқари, маълумотлар ўғирланганда кредит картаси бўйича йўқотмалар электрон ҳамённикидан кўпроқ бўлади.

Нақд пуллар ёки банк ҳисобварақларидаги нақдсиз пуллардан фарқли ўлароқ электрон пулларнинг ортида давлат турмайди. Улар учун жавобгарликни эмитент-ташкилот ўз зиммасига олади. Шундай бўлишига қарамасдан, сўнгги йилларда дунёнинг кўплаб мамлакатларида, шу жумладан, Ўзбекистонда ҳам электрон тўлов тизимларини давлат томонидан фаол тартибга солишга ҳаракат қилинмоқда. Мамлакатимизда бугунги кунда “Тўловлар ва тўлов тизимлари тўғрисида”ги Қонун лойиҳаси ишлаб чиқилиб, у қабул қилиндики, энди электрон пулларни тартибга солиш бўйича миллий қонунчилик базасига асос солинди.

## 5.3. ДИСТАНЦИОН (МАСОФАВИЙ) БАНК ХИЗМАТЛАРИ ШАКЛЛАРИ

Бозор муносабатларининг иқтисодий ҳаётимизга шиддат билан кириб келганига чорак асрдан кўпроқ вақт ўтган бўлишига қарамасдан, кўплаб банк бўлинмаларида ҳамон улардаги “дарча”ларда навбатда турганларни кўришимиз мумкин. “Дарча”нинг нариги томонида банк ходимлари ўтирмоқда ва улар мижозлар билан муносабат қилишмоқда. Албатта, фақат банк ходимлари ечиши мумкин бўлган масалалар мавжуд. Бироқ, одамларнинг кўпчилиги навбатга ўз одатларига кўра, шундайлигига узоқ вақт давомида кўникиб қолишгани учун туришмоқда. Бу ҳам – сир эмас. Зеро, яқин ўтмишда (кунларга қадар) бу банк хизматларидан баҳраманд бўлишнинг ягона шакли эди, холос.

Бугунги кунда банкдаги навбатда туришлар, кўп ҳолларда, стихияли тарзда эмас, балки номерли талонлар орқали тартибга солинади. Электрон таблода ўз навбатингиз номерини кўришингиз, навбатдан қолиб кетишингиз ёки тушлик танаффусгача улгурмаслигингиз хусусида ташвиш (ҳаяжон)га тушмасангиз ҳам бўлади. Банк бўлинмасига кираверишда консультантга ҳам дуч келишингиз мумкин. У Сизга банк хизматларининг хилма-хиллигида мўлжал олишингизга ёрдам беришга тайёр.

Бироқ, бу борадаги замонавий технологияларнинг асосий ютуқлари бошқа жойда “ётибди” (соҳададир). У дистанцион (масофавий) тарзда банк хизматлари кўрсатиш деб аталади. Бугун кўплаб банк хизматларига эга бўлиш учун банкка боришингиз шарт эмас. Интернетга уланган банкомат, уяли телефон ва компьютер банк билан дистанцион (масофавий) боғланиш ва кўплаб операцияларни – ҳисоб варағидаги қолдиқ тўғрисида маълумот олишдан тортиб, депозит очишгача ёки кредит олишгача – амалга оширишга имкон беради. Бу – тез, қулай ва етарли даражада ишончлидир. Албатта, бунинг маълум бир шартлари ҳам бор. Бунинг учун Сиз, ҳеч бўлмаганда, хавфсизликнинг маълум бир қоидаларига риоя қилмоғингиз лозим.

## БАНКОМАТ

### Банкоматдан қандай фойдаланиш керак?

“Банкомат” сўзи “банк автомати” деган сўзларнинг қисқартирилишидан келиб чиққан. Ва ҳақиқатдан ҳам, банкомат банк ҳисобвараги билан бўлган кўплаб операцияларни автоматлаштиришга, яъни уларни банк ходимининг аралашувисиз амалга оширишга имкон беради.

Биринчи банкоматлар ўтган асрнинг 60-йилларида АҚШ ва Европада пайдо бўлган. Улар фақат якка-ю-ягона бир операцияни – нақд пулларни беришни – бажаришган. Ҳозирги замонавий банкоматларнинг “қўлидан бошқа ишлар ҳам келади”. Улар ёрдамида Сиз нафақат нақд пулларни ечиб олишингиз, балки ўз ҳисоб варағингизга пулларингизни

қўйишингиз, шунингдек, турли тўловларни ҳам амалга оширишингиз ҳам мумкин. Ҳозир дунёда 2,0 млн.дан ортиқ банкоматлар мавжуд. Улар фақат банк бўлинмаларида эмас, балки савдо марказларида, аэропортларда, вокзалларда, бир сўз билан айтганда, кўплаб одамлар ўтадиган жойларда ўрин эгаллаган.

Ҳатто Сиз банкоматдан биринчи марта фойдаланаётган ва нимагадир тушунмаётган бўлсангиз, нима қилишингиз кераклиги йўриқнома орқали банкоматнинг ўзи экранда кўрсатади. Банкомат орқали ҳисоб варақларига кириш имконини берувчи калит банк картасидир. Операцияларни авторизация қилиш (муаллифлаштириш) учун банкомат Сиздан PIN-кодни киритишни сўрайди. Агар Сиз ўз PIN-кодингизни унутган бўлсангиз, билинг: Сизда фақат уч марта уриниш бор. Агар кетма-кет уч марта ҳам нотўғри PIN-код киритилган бўлса, банкомат картангизни “ютиб қўяди” ва уни қайтаришдан воз кечади. Бу банкоматнинг “бузуқ”лигидан далолат бермайди. Аксинча, ана шундай тарзда иш тутиб, банкомат банк карталарини фирибгарлардан ҳимоя қилади. Ўз картасини қайтариб олиш учун унинг қонуний “паришонхотир” эгаси банкка мурожаат қилиши ва шахсини тасдиқловчи ҳужжатни тақдим этиши шарт.

Агар PIN-кодни киритиш босқичидан муваффақиятли ўтган бўлсангиз, Сизнинг олдингизда хилма-хил операциялар турлари билан “меню” пайдо бўлади (очилади). Одатда, унинг биринчи бандлари бу – “Баланс сўрови” ва “Нақдиналар бериш”дир. Ундан ташқари, Сиз “Нақдиналарни киритиш”, “Кредитни қайтариш (узиш)”, “Коммунал тўловлар”, “Омонатлар бўйича операциялар” ва ҳ.к.ларни ҳам кўришингиз мумкин.

Баъзи банкоматлар валюталар билан операцияларни ҳам амалга оширишга имкон беради. Масалан, улар ёрдамида доллар ёки еврони ечиш ва “топшириш” ҳам мумкин. Бу ҳолда банкоматдан валюталарни алмаштирувчи сифатида фойдаланса бўлади. Масалан, Сиз ўзингизнинг сўмли ҳисоб варағингиздан керакли суммани долларда ечишингиз мумкин. Бунда сўмни долларга конвертация қилиш курси алмашув пунктига нисбатан фойдалироқ бўлиш

эҳтимоли ҳам йўқ эмас. Кўплаб инсонлар хорижий саёҳатларда, ўзларининг сўмли ҳисоб варағига боғланган карталаридан нақдиналарни маҳаллий валютада ечиб олиб, бу имкониятдан муваффақиятли фойдаланмоқдалар.

Ўз банкининг банкоматлари билан операцияларни амалга ошириш энг яхши ҳисобланади. Бунда энг кўп операцияларни танлаш имконияти мавжуд. Комиссия эса – минимал бўлади. Бироқ, “ўз” банкоматлари кўп бўлмаслиги мумкин. Бахтимизга, кўплаб операциялар ва ҳеч бўлмаганда, нақдиналарни ечиш, Сизнинг тўлов тизимингиздаги карталарингизга хизмат кўрсатадиган “бегона” банкоматлар учун ҳам хос. Буни осонгина текшириб кўриш мумкин. Бунинг учун банкоматнинг юқори қисмидаги турли тўлов тизимларининг логотипларига қараш ва уни ўз картангиз “юз” томонидаги логотиплар билан қиёслашнинг ўзи етарли. Ҳозирги пайтда кўплаб банклар ўзаро ҳамкорлик шартномаларини имзолашмоқдаки, бу уларнинг мижозларига бир-бирларининг банкоматларидан комиссиясиз фойдаланиш имконини бермоқда. Шунинг учун ўз банкингизнинг қандай ҳамкорлари борлиги билан, албатта, қизиқинг. Бу Сизга “ўз” банкоматларингиз тармоғини кескин кенгайтириш имконини беради.

Ва охиргиси. “Сеанс” тугаганидан сўнг картангиз ва квитанциянгизни олишни эсдан чиқарманг.

## Банкоматдан фойдаланишда фирибгарликлардан қандай ҳимояланмоқ лозим?

Банкомат билан операцияни амалга ошириш жараёнида Сизнинг PIN-кодингизни ўғирлаш ва пулларингизга “кириш”га ҳаракат қилиб фирибгарлар ақл бовар қилмайдиган усулларни ўйлаб топадилар.

Энг оддий усул – елкангиз ортидан туриб, PIN-кодингизга қараш ва сўнг картангизни ўғирлаш ҳисобланади. Ҳисобга олинг: фақат ёмон ниятли кишилар эмас, балки банкоматнинг юқори қисмига ўрнатилган миттигина видеокамера ҳам “қараш”и мумкин.

**Хулоса:** PIN-кодни тераётиб, клавиатурани қўлингиз билан бекитинг. Айниқса, банкомат олдидан кетаётган пайтингизда ўз картангизни диққат билан кузатинг.

Картанинг магнит йўлагидаги маълумотлардан нусха олиш – фирибгарликнинг анча мураккаб усули ҳисобланади. Бунинг учун одамлар кўп тўпланадиган жойда қалбаки банкомат ўрнатилади. У картани қабул қилади ва PIN-кодни талаб қилади. Сўнг эса картани техник хатолик тўғрисидаги хабар билан қайтаради. Бироқ, бу – фирибгарликнинг ҳаддан зиёд қиммат усулидир. Шунинг учун ҳам ҳозир карта тўғрисидаги маълумотлардан нусха олиш учун одатдаги банкоматнинг картани қабул қиладиган қисмига яширинча ўрнатилган "ўқувчи" қурилмадан фойдаланилади. Бундан ташқари, клавиатурага устама ўрнатиладики, у PIN-кодни эслаб қолади. Фирибгарликнинг бундай усули скимминг деб аталади. Натижа эса – худди олдингидай: PIN-код билан карта тўғрисидаги маълумотлар картанинг дубликатини қилиш ва Сизнинг ҳисоб варағингиздан пулни ечиш учун етарлидир.

**Хулоса:** ўзингизга таниш бўлган банкоматлардан фойдаланишга ҳаракат қилинг. Банк бўлинмасининг ичидаги банкоматларга устуворлик берганингиз ҳам маъқул. Картани қабул қилиш жойи ва клавиатурани диққат билан текширинг. У ерларда шубҳали ўрнатмалар йўқмикан?!

Эсда тутинг: фирибгарлар ҳеч қачон мудраб ўтирмайдилар; улар доим Сизнинг пулингизга эга бўлишнинг янгидан-янги усулларини ўйлаб топадилар; шунинг учун доимо ҳушёр бўлинг.

Ва яна бир маслаҳат: SMS-хабар қилиш хизматига уланинг. Бу Сиз фирибгарлар қурбонига айланганингизда карта бўйича операцияларни оператив равишда тўсиб қўйишга имкон беради.

## МОБИЛЬ БАНКИНГ

### Мобиль банкингдан қандай фойдаланиш мумкин?

Ҳозирги пайтда уяли алоқа телефони бўлмаган одамни топиш – анча мураккаб. Бу телефонни биз доим ва ҳамма ерда ўзимиз билан бирга олиб юрамиз. Орамизда усиз ўзини тасаввур этолмайдиганлар ҳам бор. Агар унинг ҳам телефони бўлса, телефонимиз ҳар қандай инсон билан боғланишга имкон беради. Банк билан ҳам, албатта, шундай. У ҳолда уяли алоқадан банк хизматларига “кириш” учун ҳам фойдаланса бўлади. Бунинг учун телефонингиз номерини ўзингизнинг банкдаги мижозий ҳисоб-варағингизга “боғлаш” ва банк операцияларига “кириш” шаклини танламоқ лозим.

Банк билан муомала (алоқа) қилишнинг энг оддий усули – SMS орқалидир. Ундан ҳар қандай ва ҳатто, энг арзон телефон бўлганда ҳам фойдаланиш мумкин. Сиз ўз банкингизнинг махсус номерига, банк билан мувофиқлаштирилган (келишилган) шаблон асосида ишлаб чиқилган матнни юборишингиз мумкин. Масалан, “Баланс” Сизнинг балансингиз тўғрисидаги маълумот сўровини англатади. Тўловларнинг турли кўринишини – уяли алоқа ёки коммунал хизматлар учун тўловларни – англатувчи (акс эттирувчи) бошқа мураккаброқ шаблонларни ҳам яратиш мумкин. Масалан, “ABC 991234567 500” матн Сизнинг +99899 123-45-67 рақамли ABC операторнинг уяли телефонини 500 сўм билан тўлдиришни хохлаётганлигингизни билдиради. Сизга жавобан банк операциянинг бажарилганлигини тасдиқловчи ёки сўровдаги хатолик тўғрисида SMS юборади.

SMS-банкинг мижоз томонидан уюштирилган операцияларнинг бажарилишини ўз ичига олибгина қолмайди. Банк ўз ташаббуси билан Сизга SMS юбориши, масалан, кредит бўйича навбатдаги тўлов санаси яқинлашаётганлиги тўғрисида эслатиши, мумкин. Яна шуниси жуда муҳимки, бу йўл билан банк Сизга ҳисобварағингиздаги маблағларнинг ҳар қандай ҳаракатланиши тўғрисида ҳам хабар етказса бўлади. Ҳар сафар, ҳисоб варағингизда нимадир содир бўлаётган бўлса – иш ҳақи “келиб тушди”ми, пул ўтказилдими ёки харидни тўлаш содир бўлдими – бунга боғлиқ равишда Сиз маблағларнинг “келиш”и ёки “кетиш”и ва ҳисоб варағи қолдиғининг кўрсатилганлиги тўғрисида SMS оласиз. Бунинг натижасида пулингиз билан нималар содир

бўлаётганлигидан доимо огоҳ бўлиб турасиз. Энг муҳими – нимадир шубҳали содир бўлган бўлса (масалан, Сизнинг карталарингиз маълумотларига эга бўлган фирибгар пулни ечмоқда), тезда билишингиз ва оператив тарзда тегишли қарорни қабул қилишингиз мумкин. Айтгандай, картани блоклаш (тўсиб қўйиш)ни ҳам SMS орқали бажарса бўлади.

Замонавий “ақлли” телефонлар – смартфонлар – бора-бора миникомпьтерга айланиб бормоқда. Улар учун Сизнинг банкингиз таклиф этаётган энг кенг доирадаги операцияларни бажаришга имкон берувчи махсус иловалар яратилмоқда. Бу онлайн-банкингга – Интернетга уланган компьютер орқали банк хизматларига “кириш”га – жуда ўхшаш. Асосий фарқ шундаки, мобиль-банкингга Интернетга “кириш” талаб қилинмайди.

## ОНЛАЙН-БАНКИНГ

### Онлайн-банкинг қандай ишлайди?

Онлайн-банкинг бу – дистанцион (масофавий) банк хизматларини кўрсатишнинг замонавий такомиллашган шаклларидан биридир. Ҳозирги пайтда деярли барча банклар ўз мижозларига уларнинг банк ҳисобварақларига онлай-киришни расмийлаштиришни таклиф қилишади. Мижозлар учун бу – жуда қулай. Зеро, у ёки бу операцияни амалга ошириш (бажариш) учун уларнинг банк бўлинмасига келишлари шарт эмас. Банклар учун эса, бу – жуда фойдали. Чунки худди шундай тарзда иш тутиб, улар ўз мижозий операциялари ҳажмини оширадилар ва ўзларининг комиссион даромадларини кўпайтирадилар. Баъзи бир хорижий банклар эса анъанавий тарздаги ўз бўлинмаларидан умуман воз кечиб, мижозлар билан фақат Интернет орқали мулоқот қилмоқдалар. Бу эса, ўз навбатида, уларга харажатларни иқтисод қилиш ҳамда янада қулай ва фойдали бўлган тариф ва фоиз ставкаларини таклиф қилишга ёрдамлашмоқда.

Банк хизматларига онлайн-киришга эга бўлмоқ учун Сиздан икки нарса талаб қилинади. Биринчиси – Интернетга

уланган компьютер ёки смартфон. Ҳозирги кунда бу – жуда оддий. Иккинчиси – ўз банкингизда онлайн-хизмат кўрсатиш бўйича хизматларни расмийлаштириш. Бу эса – анча муҳим. Зеро, банк ходими Сизга онлайн-банкнинг асосий ишлаш принципларини тушунтириши ва батафсил йўл-йўриқ кўрсатиши (йўриқнома бериши) керак.

Одатда, банк билан мулоқот қилиш махсус қурилма (боғланма) билан ҳимояланган махсус веб-сайт орқали ўтади. У ерда Сизга банкда берилган логин ва парольни киритишингиз лозим. Бундай ташқари, янада юксакроқ ишончлиликни таъминлаш учун банк Сиздан қўшимча бир марталик паролни ҳам киритишингизни талаб қилади. Бу паролни Сиз ўз ҳисобварағингизга боғланган уяли телефонда SMS-хабар орқали оласиз. Бошқа бир банклар эса бир марталик парольни киритишнинг бошқа усулларидан ҳам фойдаланиши мумкин. Масалан, бундай парольни Сиз банк бўлинмасига ташриф буюрганингизда квитанцияда ҳам акс эттирса бўлади.

Муваффақиятли авторизация қилингандан сўнг Сиз банкнинг барча хизматларидан тўлиқ фойдаланишингиз мумкин. Буларнинг қаторига эса ҳисоб варағи бўйича кўчирма олиш, тўловлар ва банк ўтказилмаларининг турли кўринишларини амалга ошириш, депозитлар очиш ва ёпиш, валюталарни конвертациялаш, карталарни расмийлаштиришга сўров, кредитни қайтариш (узиш) ва ҳ.к.лар киради. Ҳисобга олинг: маълум бир миқдор (остона)дан ошган суммалар билан операцияларни ҳар сафар амалга оширишда Сиздан яна бир марта бир марталик паролни киритишингиз талаб қилинади. Уни Сиз олдинги усулдагидек оласиз (масалан, SMS-хабар билан).

Онлайн-банк Сиз доимий равишда амалга оширадиган операцияларингизни автоматлаштириш имконини беради. Масалан, агар уяли телефонингизда бир доллардан кам пул қолган бўлса, уяли телефонингиз баланси автоматик тарзда тўлдирилади. Бу эса Сизга янада кўпроқ ўз вақтингизни тежаш имконини беради.

Унутманг: сеанснинг охирида “Чиқиш” тугмачасини босиш керак. Агар буни унутган бўлсангиз, аслида, бу ҳам –

унча қўрқинчли эмас. Зеро, мижоз томонидан фаоллик кузатилмаса, бир неча минутдан сўнг онлайн-банкнинг ўзи алоқани узиб қўяди.

**Онлайн-банкдан фойдаланишда фирибгарликлардан қандай ҳимояланса бўлади?**

Банк ва мижоз ўртасидаги алоқаларнинг замонавий электрон технологиялари фирибгарлар учун енгил “қурбонлик”дек туюлади. Аслида – бундай эмас. Банклар ўз технологияларини доимо узлуксиз равишда такомиллаштириб боради. Чунки улар мижозларга ишончли ва узлуксиз хизмат кўрсатишдан ўта манфаатдордир. Бир марталик SMS-пароллар фирибгарлардан яхши ҳимояланишга имкон беради. Ахир энди Сизнинг пулингизга “кириш” учун логин ва пароль ўғирланишининг ўзи етарли эмас.

Шундай бўлишига қарамасдан, доим диққат-эътиборли бўлиб қолавериш керак. Чунки молиявий киберфирибгарчиликнинг усуллари ҳам доимо такомиллашиб бораверади. Масалан, махсус компьютер вируслари ўйлаб топилдики, улар онлайн-банкда операцияни содир этаётган пайтингизда пулларнингизни Сиз кўрсатган жойга эмас, балки фирибгарларнинг ҳисоб варағига “жўнатиб юбориш”и (йўналтириши) ҳам мумкин. Шундай бўлса-да, компьютер экранида, юборилган SMS бўйича бир марталик пароль билан Сиз авторизация қилган, олдинги манзара қолаверади.

**Хулоса:** вирусга қарши дастурлардан фойдаланинг ва уларнинг маълумотлар базасини доимо янгилаб боринг. Ҳимояланмаган қурилмалар орқали эса, онлайн-банкка боғланманг (уланманг).

## САВОЛЛАР

1. Нақд пулли ва нақд пулсиз тўлов шаклларининг афзалликлари ва камчиликлари нималарда?

2. Нима учун айрим одамлар пулни банк ячейкасида, бошқалари – уйдаги сейфда, учинчилари эса – депозитда сақлашни афзал деб биладилар? Уларнинг танловини Сиз нималар билан тушунтириб бера оласиз?

3. Бошқа шаҳарга пул ўтказишнинг қандай шаклларини Сиз биласиз? Улар ҳар бирининг афзалликлари ва камчиликлари нималарда?

4. Ўзбекистонда қандай тўлов воситаларидан фойдаланиш мумкин? Улар ҳар бирининг афзалликлари ва камчиликлари нималарда?

5. Хорижга чиқилганда қандай тўлов воситаларидан фойдаланиш мақсадга мувофиқ? Сизнинг назарингизда, уларнинг қай бири энг қулай?

6. Интернетда ҳисоб-китобларни амалга ошириш учун тўлов воситаларининг қай бири кўпроқ тўғри келади?

7. Дебет(ли) ва кредит(ли) карталарнинг афзалликлари ва камчиликлари нималарда?

8. Банкнинг бўлинмасида хизмат кўрсатиш билан таққослаганда онлайн-банкингнинг афзалликлари ва камчиликлари нимада?

9. Сиз дистанцион (масофавий) банк хизматлари кўрсатишнинг қандай шаклларини биласиз? Улар ҳар бирининг афзалликлари ва камчиликлари нималарда?

# 6-БОБ.
# СУҒУРТА

“Агар ихтиёр менда бўлганида эди ҳар бир уйнинг эшиги ва ҳар бир инсоннинг “Ёзув дафтарчаси”га “Суғурталанинг!”, - деган сўзни ёзиб чиққан бўлардим. Зеро, кичик баҳодаги қурбонлик эвазига оилалар ўзларини мангу мажақлаб ташлайдиган ҳалокатлардан холи қилишлари мумкинлигига мен қатъий ишонаман”.

**(Уинстон Черчилль)**

**Бу боб материалларидан баҳраманд бўлиб, қуйидагиларни билиб олишингиз мумкин:**

- Суғурта компанияси нима билан шуғулланади?
- Суғурта иштирокчиси ким ҳисобланади?
- Одамлар нимадан суғурталанадилар?
- Шахсий суғурта. Нима у?
- Мулкий суғурта нима?
- Жавобгарлик суғуртаси нима?
- Нимани йўқотишни хохламаймиз ёки қандай рисклар критик ҳисобланади?
- Суғурта компаниясини қандай танлаш керак?
- Нега суғурта полиси ва суғурта қоидаларини ўқиш зарур?
- Суғурта компанияси тўланмалар тўлашни ортга сураётган ёки асоссиз суғурта қопламасидан воз кечаётган бўлса нима қилиш лозим?
- Суғуртада типик хатоликлар нималардан иборат?

## 6.1. СУҒУРТА. НИМА У?

Ҳар куни телевизор, Интернет, газета ва журналларда бахтсиз ҳодисалар: самолётнинг қулаб тушганлиги; автобуснинг ағдарилганлиги; тошқин туфайли хонадонларнинг сув остида қолганлиги; маиший газнинг портлаши натижасида уй-жойнинг вайрон бўлганлиги ва ҳ.к.лар тўғрисида хабар қилинади. Шунга ўхшаш ҳар қандай воқеликлар ортида инсонлар фожеаси, жуда катта кўламдаги маънавий ва моддий йўқотмалар ётади. Биз табиий офатлар ёки йўлда ухлаб қолган ҳайдовчи айби қурбонларининг барчаларига жуда ачинамиз. Бироқ, бизга буларнинг бари ҳар қандай инсонлар билан содир бўлиши мумкин-у, лекин фақат биз билан содир бўлиши мумкин эмасдек, туюлади. Ҳақиқатда эса, кундалик ҳаётимизнинг ҳар бир жабҳасида бизни турли-туман хавф-хатар (риск)лар кутиб туради. Албатта, доимий қўрқув остида яшаш нотўғри ва мақсадга мувофиқ эмас. Бироқ, шундай бўлишига қарамасдан, ҳаётда ҳеч қандай риск мавжуд эмас, деб ўйлаш ҳам – нотўғри. Бу бурни остидан беш қадам нарини кўра олмайдиган эгоистнинг қарашидир. Бунинг ўрнига, содир бўлиши мумкин бўлган ҳар қандай бахтсиз ҳодисалардан қандай қилиб ўзини ва ўз яқинларини ҳимоя қилиш тўғрисида ўйлаш анча яхши ва ақллилик аломати ҳисобланади.

Бунинг учун, энг аввало, хавфсизлик қоидаларига риоя этишнинг зарурлиги – энг оддий ва у – болалигимизданоқ маълум: доим эҳтиётроқ ва эътиборли бўлишимиз керак; хонадан чиқиб кетаётганимизда, албатта, электр буюмларини “ўчиришимиз” лозим; ёниб турган гулханни ўрмонда қолдириш – мақсадга мувофиқ эмас; кўчани фақат яшил чироқ ёнгандагина кесиб ўтиш мумкин ва ҳ.к. Буларнинг барчаси, энг аввало, инсонларнинг ўзига бевосита боғлиқлиги тушунарли, албатта. Лекин шундай бўлишига қарамасдан, бахтсиз ҳодисалардан юз фоиз ҳимоя қилиши мумкин бўлган қоида ҳамон – йўқ. Ўзбекона мақолларимизда акс этганидек, “Қаерда йиқилишимни билсайдим – кўрпача тўшардим” ёки “Отимнинг ўлишини билганимда – уни бир қоп арпа-кепакка алмаштирардим” ва б.

Барча рискларни кўзда тутиб туришнинг эса – иложи йўқ. Бунинг устига, ўша онлардаги (фалокат содир бўлган пайт назарда тутилаяпти) инсон ўз қалб призмасидан ўтказган маънавий ва ҳиссий кечинмаларни компенсация қилиб (қайта қоплаб) ҳам бўлмайди. Ўз яқинларини йўқотган инсонлар қайғу-аламларининг қандай қилиб тикланиши мумкинлиги тўғрисида гапиришга ҳожат ҳам йўқ. Чекилган азоб-уқубатлар, ўтказилган (кечилган) ҳиссиётларни эса пулга ўлчаб бўлмайди. Келтирилган (кўрилган) маънавий зарар учун ҳар қандай тўланмалар ҳам сарф қилинган асаб толаларини қайта тиклашга қодир эмас. Бу жараёнда мувофиқ молиявий баҳолаш ва компенсация қилиниши мумкин бўлган якка-ю-ягона нарса бор, холос. У – бахтсиз ҳодиса қурбонига айланган шахсга етказилган моддий зарардир. Агар бундай ҳодисаларнинг содир бўлиши мумкинлигига олдиндан тайёрганлик кўрилса, моддий йўқотилмаларни тиклаш иложи бор.

Моддий йўқотилмалардан ҳимоя қилишнинг механизмларидан бири “қора кун” учун жамғарилма қилиш бўлиши мумкин. Бошқача сўзлар билан айтганда, бу шахсий молиялаштириш тизимидаги заҳира капиталдир. Идеал ҳолда бундай жамғарилмалар ҳар қандай йўқотилмалар қанча бўлса, шунча бўлиши керак. Якшанба куни машинангизни ўғирлатиб қўйдингизми? Душанба куни унинг янгисини сотиб олишингиз керак. Дала ҳовлингиз ёниб кетдими? Коттеж қуришга қурбингиз етмоғи лозим. Касал бўлиб қолдингизми? Бордингиз-у, дунёнинг энг зўр тиббий клиникасида даволаниб келдингиз. Ва ҳ.к. Бироқ, ҳақиқий ҳаётда бундай сценарийнинг содир бўлиш эҳтимоли – жуда паст. Ҳаёт объектив реаллиги ҳам шундан иборат. Бу, айниқса, ёшларга тегишли. Зеро, бу тоифадаги инсонлар учун, дастлаб, эҳтиёж ва имкониятлар ўртасида катта узилиш мавжуд бўлади. Уларнинг даромадлари қийинлик билан харажатларини қоплайди. Шунинг учун ҳам улар “қора кун” учун етарли даражада жамғарилма қилаолмасликлари мумкин.

Шундай бўлса-да, ҳафсаланинг пир бўлишига – ҳожат йўқ. Ҳар қандай муаммонинг ечими – бор, албатта. Улардан бири – суғуртадир. Суғурта – бу шундай нарсадирки, юқорида

келтирган мисолимиз билан айтадиган бўлсак, у тасодифан йиқилишимиз кутилаётган жойга олдиндан “кўрпача тўшаш”нинг реал усулидир. Шунинг учун ҳам бу бобда суғурта тўғрисида гаплашамиз.

**Суғурта тарихидан**

Турли-туман табиий офатлар зарбаларига яккама-якка қарши туриш – бу ўлим ёки қашшоқликни ўз-ўзига раво кўриш демаклигини инсонлар аллақачоноқ тушуниб етишган. Ўз-ўзини сақлаб қолиш (яшаб кетиш) ва йўқотмаларни минималлаштириш учун куч-қудрат ва ресурсларни бирлаштириш анча оқилоналиқдан дарақдир. Бунинг айнан шундай бўлиши кераклигига, биринчилардан бўлиб, эрамиздан олдинги III минг йилликда қадимги савдогарлар ўйлаб етганлар. Ҳақиқатдан ҳам, савдо доим хавфсиз иш бўлмаган. Ва шунинг учун ҳам савдогарлар ўғирланган, йўқолган ёки бузилган товар учун компенсациялар (қоплаш) тизимини яратишган. Агар товар йўқолиб ёки сотилмай қолса, у ҳолда улар пулларни қайтармасликлари тўғрисида кредиторлар билан келишишган. Бунинг учун кредиторлар суғурта бадали сифатида ссудадан маълум бир фоиз олишган. Бу савдогарларнинг шартномалари тарихда биринчи марта суғурта полисларининг прототипи (ўхшаши) бўлган дейишга асос бўла олади.

Секин-асталик билан зарарларни қоплашнинг бундай қулай усулидан финикияликлар, ҳиндулар ва греклар фойдалана бошлаган. Родос оролидаги қадимги давлатда денгиз қонунлари кодекси тузилган. У “юкларни бортдан ташқарига ташлаб юборишдан суғурталаш” деган тушунчани ҳам ўзида мужассам этган. Агар тўфон натижасида, кемани енгиллаштириш ва ҳалокатга учратмаслик учун товарларни денгизга улоқтиришга тўғри келган бўлса, у ҳолда бир кишининг йўқотмаларини қоплаш кўпларнинг ресурслари ва айнан, савдогар-денгизчилар томонидан яратилган умумий фонд ҳисобидан амалга оширилган.

Маълумотларнинг дарак беришича, тарихда биринчи марта суғурта шартномаси 1346-йилда тузилган.

Савдо учун асосий хавфни ўзида мужассам этган сув офати (стихияси)дан ташқари, ўша даврларда, олов (ёнғин) ҳам бу жараёнга ҳар доим катта моддий зарар етказиб келган. Масалан, Англияда ёнғин билан боғлиқ бўлган рисклардан суғурталаш 1666 йилги Лондон фожеасидан сўнг вужудга келган. Унда 13 200 бинонинг ҳар бири кучли ёнғин натижасида култепага айланган. Шаҳарда бу ёнғиндан зарар кўрмаган бирорта ҳам яшовчи қолмаган. Ўшанда лондонликлар дунёда биринчи марта “Ёнғин офиси”ни таъсис этишган. Ёнғиндан суғурталаш ана шундай тарзда пайдо бўлган.

Айтгандай, Англия ҳаётни суғурталашнинг ҳам ватани ҳисобланади. Айнан шу ерда, 1706 йилда биринчи марта ҳаётни суғурталаш билан шуғулланувчи компания дунёга келган эди. Сўнг Ғарбий Европада ҳақиқий суғурта “шов-шув”и бошланиб кетди. XVIII асрнинг 60-йиллари бошидаёқ бу ерда мулкий ва шахсий суғуртанинг юзга яқин турлари бор эди.

Афсуски, юртимизда биринчи марта суғурта ишининг қачон бошланганлиги хусусида аниқ маълумотлар йўқ. Ҳозирги кунда эса, замонавий Ўзбекистонимизда ҳам кўплаб суғурта компаниялари мавжуд бўлиб, улар бир неча юзлаб суғурта маҳсулотларини таклиф қилишмоқда.

## Суғурта компанияси нима билан шуғулланади?

Суғуртанинг мазмун-моҳиятини тушуниш – унчалик мураккаб эмас. Бунинг учун қуйидаги бозорий мақолни эслашнинг ўзи етарли: “Ҳар бир кишидан бир қаричдан ип тўпланса ҳам, яланғоч кўйлакли бўлади”. Шу маънода, суғурта компанияси “ип”ларни йиғувчи ролини ўз зиммасига олади. Яъни кўплаб одамларнинг бадалларини бир жойга тўплайди ва суғурта фондини яратади. Бу фонднинг пуллари ”кўйлак”ка етади, айланади. Уни эса, ўзига боғлиқ бўлмаган сабабларга кўра ким “яланғоч” бўлиб қолган бўлса, ўша олади “кияди”). Бунда яна шуниси ўта муҳимки, ўз “ип”ини бераётган ҳар бир киши ўша “яланғоч”нинг ўрнида, исталган пайтда, ўзи ҳам бўлиб қолиши мумкинлигини билади.

**Суғурта (insurance) – суғурталанувчини унинг мулкий манфаатлари билан боғлиқ бўлган рисклардан суғурталовчи томонидан мукофот (тақдирланиш) эвазига (амалга ошириладиган) ҳимоя қилишдир. Суғурталанувчи томонидан суғурта мукофоти тўланганлиги учун суғурта ҳодисаси юз берганда суғурталовчи суғурта суммаси доирасида тегишли йўқотмаларни компенсация қилиш (қоплаш) мажбуриятини ўз зиммасига олади.**

Ўзбекистонлик сайёҳларни хорижга саёҳатга чиқилган пайтда тиббий суғурталаш бунга энг оддий мисол бўла олади. Одатда, хорижга дам олишга бораётган шахс саёҳат қилишининг ҳар бир куни учун суғурта бадали тўлайди. Агар суғурталанган сайёҳ касал бўлиб ёки дам олиш давомида қандайдир жароҳат олиб қолса, унга тиббий ёрдам кўрсатилади. Бу бўйича барча харажатларни эса суғурта компанияси ўз зиммасига олади. Бундай тўланмаларнинг миқдори, одатда, 30 000 АҚШ долларилик суғурта суммаси билан чекланади. Шундай бўлишига қарамасдан, у минг баробардан кўпроқ тиббий хизматларни қабул қилиб олиши мумкин. Бу бошқа сайёҳларнинг касал бўлмаганлиги, лекин барибир уларнинг ҳам кунлик бир долларни тўлаганлиги билан изоҳланади. Касал бўлган бир шахснинг моддий йўқотмалари кўплаб шахсларнинг пулли бадаллари ҳисобидан қопланади. Шундай қилиб, суғуртанинг негизида иштирокчилар ўртасида пул маблағларини қайта тақсимлаш принципи ётади.

**Суғурталанган (insured) – ҳаёти ёки соғлиги шахсий суғуртанинг предмети ҳисобланган жисмоний шахс.**

**Суғурта компанияси, суғурталовчи (insurance company) – суғурта фаолиятини амалга оширишга рухсати (лицензияси) бўлган юридик шахс. У суғурталанувчи томонидан тўланган суғурта мукофотининг ўрнига суғурта ҳодисаси содир бўлганда суғурта суммаси доирасида тегишли йўқотилмани**

**компенсация қилиш (қоплаш) мажбуриятини ўз зиммасига олади.**

**Суғурта суммаси (insurance coverage amount) – суғурта ҳодисаси содир бўлиши натижасида вужудга келган зарарни қоплаш бўйича тегишли чегара доирасида суғурталовчи жавобгар бўлган пул суммаси.**

**Суғурта мукофоти (insurance premium) – суғурта шартномаси бўйича суғурталанувчи суғурталовчига тўлайдиган тўлов (ҳақ).**

Касал бўлганга ёки талофат кўрганга пул тўлаш учун суғурта компанияси суғурта ҳодисасининг содир бўлганлиги ёки бўлмаганлигини аниқлаши керак. Қоидага биноан, суғурта полисида компания тўлаши керак бўлган ҳолатлар тўлиқ акс эттирилган бўлади. Ҳар доим ҳам суғурта ҳодисаси – бу шундай воқеликки, унда ана шу воқелик натижасида суғурталанувчига зарар етказилган бўлади. Масалан, оддий ёнғин эмас, балки унинг натижасида суғурталанган рояль ёниб кетган ёнғин ана шу жумлага киради. Суғурта компанияси суғурта шартномаси тузилаётган пайтда уй ёниб кетмаган ва рояль ҳам бутун бўлганлигига ишонч ҳосил қилмоғи лозим. Фақат ана шу суғурта ҳолати деб эътироф этилиши мумкин.

**Суғурта ҳодисаси (insurance event) – суғурта шартномаси шартида кўзда тутилган ва зарарни қоплаш борасида суғурта компаниясининг мажбуриятини келтириб чиқарувчи воқелик.**

**Суғурта полиси (insurance policy) – суғурта шартномаси тузилганлигини тасдиқловчи ва суғурта компанияси томонидан суғурталанувчига бериладиган ҳужжат.**

Ўзидан сўнг моддий йўқотмаларни келтириб чиқарувчи ҳодисалар – кўп. Бироқ, уларнинг ҳаммасини ҳам суғурта

тўланмаларини олишга асос бўлади, деб ҳисоблаш мумкин эмас. Қандай ҳодисани суғурталаш мумкин? Инсон ютуқли ҳолатда бўлмайдиган ҳар қандай ҳодисани шундай деб ҳисоблаш мумкин. Масалан, казинодаги ставкалар ҳеч қачон суғурта қилинмайди.

**Суғурта тўланмаси (insurance benefit) – суғурта ҳодисаси содир бўлганда суғурта компанияси томонидан амалга ошириладиган тўланма.**

**Суғурта иштирокчиси ким ҳисобланади?**

“А” пунктдан “Б” пунктга бориш учун инсон автобусга чиқдими, у йўловчига айланади. Деразага қараяптими, китоб ўқияптими, мусиқа тинглаяптими, улар автоматик тарзда суғурта иштирокчиларига айланганликларига шубҳа ҳам қилолмайди. Зеро, гап шундаки, Ўзбекистон қонунчилигига мувофиқ, йўловчиларни ташиш билан шуғулланувчи ер устидаги ҳар қандай транспорт турлари ўзида мужассам этувчи транспорт компанияси унинг айбига кўра содир бўлиши мумкин бўлган бахтсиз ҳодисалардан ўзининг жавобгарлигини йўловчилар олдида суғурта қилишга мажбур. Автобус, троллейбус, трамвай ёки поездаги ҳар бир қатновда йўловчилар ва ҳайдовчидан ташқари, кўзга кўринмас тарзда, бу жараённинг яна бир иштирокчиси ҳозир бўлади. Бу суғурта компаниясидир. Агар йўловчи қатнов давомида ҳайдовчининг айби билан зиён (зарар) кўрса, суғурта компанияси моддий зарарни қоплаш учун унга тўланма (компенсация) тўлашга мажбур.

Шундай қилиб, суғуртанинг асосий иштирокчилар бўлиб, қуйидагилар ҳисобланади:

- Суғурталовчи;
- Суғурталанувчи;
- Фойда (наф) кўрувчи.

Рискни ўзига қабул қилувчи ва суғурта тўланмаларини амалга оширувчи суғурта компанияси **суғурталовчи**дир.

Суғурталовчига суғурта мукофотини тўлайдиган ва суғурта полисини сотиб оладиган жисмоний ёки юридик шахс **суғурталанувчи** дейилади.

Суғурта ҳодисаси содир бўлганда суғурта тўланмалари ҳуқуқига эга бўлган жисмоний ёки юридик шахс фойда (наф) кўрувчи деб аталади.

Агар автобусда кетиш билан боғлиқ бўлган юқоридаги мисолимизга қайтадиган бўлсак, у ҳолда фойда (наф) кўрувчи (йўловчи) автобусда кетади. Суғурта қилинувчи (транспорт компанияси) уни ташийди. Суғурталовчи эса, “Йўлда ҳеч қандай ёмон ҳодиса содир бўлмайди”, - деб умид қилади.

**Суғурта қилинувчи (policyholder) – суғурта шартномасида кўзда тутилган рисклар бўйича йўқотмалар бўлган ҳолда суғуртавий ҳимояни сотиб олувчи жисмоний ёки юридик шахс.**

**Фойда (наф) кўрувчи (beneficiary) – суғурта ҳодисаси содир бўлганда суғуртавий тўланмаларни олиш учун суғурта қилинувчи томонидан тайинланган жисмоний ёки юридик шахс.**

Суғуртавий бозор иштирокчиларининг воситачиларсиз иш юритишлари – анча мураккаб. Воситачилар – бу суғуртавий маҳсулотларни тарқатиш билан шуғулланувчи агентлар ва брокерлардир. Бунинг учун улар комиссия – суғуртавий мукофотдан маълум бир фоиз – оладилар. Агентлар суғуртавий компания номидан иш кўрадилар ва табиийки, унинг манфаатларини ҳимоя қиладилар. Брокерлар шу билан фарқ қиладики, улар мустақил ҳаракат қилмоқлари лозим. Яъни улар мижознинг эҳтиёжларини оптимал қондириш учун бир мижозга турли компанияларнинг маҳсулотларини тақдим этишлари керак.

**Суғурта агенти (insurance agent) – суғурта компаниясининг топшириғига биноан ва унинг номидан суғурта шартномаларини тузувчи жисмоний ёки юридик шахс.**

**Суғурта брокери (insurance broker) – суғурталовчининг топшириғига кўра ва унинг номидан суғурталаш бўйича воситачилик фаолиятини амалга оширувчи жисмоний ёки юридик шахс. Брокернинг вазифаси суғурта қилувчи учун суғурталашнинг оптимал вариантини топиш (танлаш) ҳисобланади.**

## 6.2. СУҒУРТА ТУРЛАРИ

### Одамлар нимадан суғурталанадилар?

Ҳар бир инсон суғурта тўғрисида ўйлаганида, энг аввало, ўз-ўзига икки саволни бериб кўради. Биринчидан, мен учун менинг нимам энг қимматли активим ҳисобланади? Иккинчидан, қандай рисклардан мен энг кўп қўрқаман?

Сизга маълумки, ҳар қандай активнинг қимматлилиги (қиммати), барибир, пулда ўлчанади. Бу уй-жой, мотоцикль, автомобиль, дала ҳовли ёки “Онамдан қолган тошойна” ҳам бўлиши мумкин. Бу буюмларнинг йўқотилиши моддий зарар келтиради. Булар орзу-ҳавас, хотира, ички кечинмалар ва кўз ёшлари бўлмаслиги керак. Уларни алмаштиришнинг ҳам, ўлчашнинг ҳам ва тиклашнинг ҳам – иложи йўқ.

Суғурта(лаш) амалиётида уч асосий йўналиш ажратилиб кўрсатилади. Улар қуйидагилардан иборат:

- Шахсий суғурта(лаш);
- Мулкий суғурта(лаш);
- Жавобгарликни суғурталаш.

Суғурта(лаш)нинг бу йўналишларини, кўпчилик ҳолларда, суғурта(лаш) тармоқлари деб ҳам аташади ва уларни суғурта(лаш) талаб қиладиган объектлар бўйича аниқлашади ҳам. Қуйида биз суғурта(лаш)нинг ҳар бир тармоғини жисмоний шахсларга, яъни ҳар бир одамга тегишли бўлган доирада кўриб чиқишга ҳаракат қиламиз.

### Шахсий суғурта. Нима у?

Ҳар бир инсон эгалик қилиши мумкин бўлган энг бебаҳо нарсалар – бу уларнинг ҳаёти, соғлиги ва меҳнат қобилиятидир. Бу инсоний капитални пулда ўлчаш – осон эмас. У – жуда мураккаб. Қани бир айтиб кўрингчи: Ўз ҳаётингизни Сиз қанчага баҳолайсиз? Ўз соғлиғингизничи?... Шундай бўлишига қарамасдан, бу капиталнинг, масалан, соғлиқнинг йўқотилиши аниқ бир суммада ифодаланиши мумкин. Масалан, инсон тана аъзоларини суғурта қилиш ХХ асрдаёқ овозсиз кино актёри Бен Терпин томонидан бошлаб берилган. Актёр кўзларини 20 000 АҚШ долларига суғурта қилдирган. Топ-модель Клаудио Шифферниг юзи ўз вақтига 5,0 млн. АҚШ долларига суғурта қилинган эди. Гиннеснинг рекордлар китобидаги энг чаққон деб баҳоланган таниқли раққос Майкл Флетлининг оёқлари 25,0 млн. АҚШ долларига суғурталанган. Рус қўшиқчиси Земфира эса бармоқларини 170,0 минг АҚШ долларига суғурта қилдирган. Овозни суғурта қилишни биринчи марта Марлен Дитрих бошлаб берган ва суғурта суммаси ҳам ўша замонлар учун афсонавий ҳисобланган 1,0 млн. АҚШ долларини ташкил этган. Род Стюарт эса ўзининг хириллаган овозини бехосдан даволаб тиниқ қилиб қўйишларининг олдини олиш мақсадида уни 6,0 млн. АҚШ долларига суғурта қилдирган. Дунёдаги энг қиммат суғурта полиси америкалик режиссёр Стивен Спилбергга тегишли бўлиб, унинг ҳаёти 1,2 млрд. АҚШ долларига суғурталанган[16].

2006 йилда машҳур футболчи Дэвид Бекхэм ўзини жароҳатлар ва жиддий касалланишдан спорт тарихида рекорд суммада – 100,0 млн. фунт стерлингга (қарийб 195,0 млн. АҚШ долларига) суғурталашга муваффақ бўлган. Жароҳат футболчини меҳнатга лаёқатсиз қилиб қўйиши ва унда у ўз клубидан ва реклама шартномаларидан иш ҳақи кўринишида олиши мумкин бўлган жуда катта миқдордан ажралиб қолиши мумкин бўлганлиги учун ҳам суғуртачилар унинг соғлигини шунчалик қиммат баҳоланишига рози бўлган эдилар.

---

[16] Тошкент Молия институтининг “Молиячи” газетаси, 2019 йил, март, 3(180)-сон, 8-бет.

Шундай қилиб, кўриниб турибдики, ҳар бир инсоний капиталда молиявий манфаат яширилган. Айнан ана шу молиявий манфаат суғурта(лаш) объекти ҳисобланади. Шунинг учун ҳам одамлар соғлик, меҳнат қобилияти ва ҳатто ҳаётини йўқотилиши билан боғлиқ бўлган моддий зарарлардан суғурталанадилар. Бундай рисклардан суғурталаниш шахсий суғурта тармоғига кирадики, унда қуйидаги уч турни ажратиб кўрсатиш мумкин:

- Ҳаёт суғуртаси ёки ҳаётни суғурталаш;
- Бахтсиз ҳодисалар ва касалликлардан суғурталаш;
- Тиббий суғурталаш ёки тиббиёт суғуртаси.

**Ҳаёт суғуртаси ёки ҳаётни суғурталаш**

Ҳаёт суғуртаси ёки ҳаётни суғурталаш қуйидаги икки асосий рискни ҳисобга олган ҳолда амалга оширилади:

- Вафот этиш (ўлим) риски;
- Умр кўриш риски.

Вафот этиш (ўлим) рискини суғурталашда инсон кимнидир (ўзини фойда (наф) кўрувчисини) моддий йўқотмалардан суғурталайди. Бу моддий йўқотмалар ана шу инсон (суғурталанувчи)нинг тўсаддан вафот этиши ёки унинг меҳнат қобилиятини йўқотиши натижасида вужудга келиши мумкин. Бундай шартнома маълум бир муддатга тузилади. Агар бу давр мобайнида ҳеч бир қўрқинчли нарса содир бўлмаса, пулни ҳам ҳеч ким олмайди. Лекин суғурталанган шахс вафот этса ёки ногирон бўлиб қолса, унда суғурта компанияси фойда (наф) кўрувчига шартномада кўрсатилган суммани тўлаб беради.

**Ҳаёт суғуртаси ёки ҳаётни суғурталаш (life insurance) – суғурталанганнинг ҳаёти (критик касалланиш, меҳнат қобилиятини йўқотиш, ўлим) билан боғлиқ бўлган рискларни суғурталаш.**

Ҳар икки рискни – ўлим риски ва умр кўриш рискини – қопловчи суғурта шартномаси тузилган ҳолда умр кўриши

мумкин бўлган чегарани, маълум бир суммани йиғиб, суғурталанувчининг ўзи аниқлайди (белгилайди). Суғуртанинг бундай тури **ҳаётни жамғарилган суғурталаш** дейилади. Масалан, қизининг балоғат ёшига етгунига қадар, ўзининг 100 йиллик юбилейигача, 2025 йилнинг 25 декабригача ва ҳ.к. Ана шу муддатларга шартнома тузилади. Агар суғурталанувчи шу муддатнинг охирига қадар яшаса, у ҳолда суғурта компанияси жамғарилган суммани унга тўлайди. Шунингдек, бунга қўшимча равишда, суғурталувчининг бадали эвазига компания ишлаб топган инвестициялардан даромад ҳам унга берилади. Аксинча, агар суғурталанувчи шу муддатгача яшай олмаса ва унинг ўлими суғурта компанияси томонидан суғурта ҳодисаси деб эътироф этилган бўлса, у ҳолда суғурта компанияси фойда (наф) кўрувчи фойдасига тўланмани амалга оширади.

**Ҳаётни жамғариладиган суғурталаш (endowment life insurance) – ҳаётни суғурталаш шакли бўлиб, унда тўланма маълум бир муддатга етганидан сўнг ёки суғурталанган шахс вафот этганда (ёки меҳнат қобилиятини йўқотганда) амалга оширилади. Мақсад – ўлим рискини суғурталаш билан биргаликда пул маблағларини жамғаришдир.**

Ҳаётни жамғариладиган суғурталашнинг энг асосий афзалликларидан бири шуки, суғурта компанияси суғурталанувчининг ўлимидан сўнг ҳам унинг “ишини давом эттиради”. Масалан, агар шартномада “менинг фарзандим Сардорнинг 18 ёшга тўлгунига қадар” деган муддат кўрсатилган бўлса, бу ёшга тўлганидан сўнг Сардор унинг отаси ўз ҳаётини суғурталаган ўша суммани олади.

Суғуртанинг бу тури қуйидаги икки маҳсулотнинг комбинациясини эслатади: ўлим ва банк депозити рискини суғурталаш. Нима қулай ёки фойдали: тайёр маҳсулотни олиш керакми ёки ҳар бирини алоҳида-алоҳида олиш мақсадга мувофиқми? Бошқача сўзлар билан айтганда, ҳаётни жамғариладиган суғурталаш бўйича бадаллар тўлаш керакми ёки ана шу суммаларни қисман ҳаётни суғурталаш

ва қисман депозит рискларига йўналтириш лозимми? Бу саволга жавоб бериш учун ҳисоб-китоб қилиш керак. Жамғариладиган суғурталаш бўйича даромадлик икки таркибий элементдан таркиб топади: кафолатланган даромад (3,0% атрофида) ва суғурта компанияси ишлаб топиши мумкин бўлган қўшимча инвестицион даромад. Масалан, қайсидир бир йилда кўплаб суғурта компанияларида жамғариладиган суғурталаш бўйича даромадлик 7,0%га тенг ва у депозитлар бўйича ставкалардан паст, шунингдек, бунда улар ўртасидаги фарқ ҳаётни рискли суғурталаш полисининг қийматидан юқори бўлиши ҳам мумкин.

Бундан ташқари, яна бир салбий жиҳат бор. Ҳаётнинг жамғариладиган суғурталаш бўйича даромад бадалнинг ҳамма суммасига нисбатан эмас, балки риский устама ва агент комиссиясини чегириб ҳисобланади. Риский устамани компаниянинг ўзи олади. Бу бадал кимнингдир ўлими рискини – кимдир шартноманинг бутун муддати давомини кутмайди-да, эртагаёқ ўлиб қолади – қоплайди. Агент комиссиясини эса суғурта полисини сотган воситачи олади. Ҳаётни жамғариладиган суғурталашнинг 10 йиллик дастурига мувофиқ комиссия биринчи йил учун бадалнинг 60,0% ва ҳатто 80,0%гача етиб бориши мумкин. Демак, кўриниб турибдики, суғурта компанияси томонидан ишлаб топилган даромад унинг ҳамма суммасига эмас, балки фақат қолдиқ суммасига нисбатан ҳисобланади.

Айтгандай, жамғариладиган суғуртанинг, шубҳасиз, бир ижобий томони бор: суғурталовчининг пулларга “кириш”и чекланган. Уларни муддатидан илгари олиш мумкин. Лекин бу иш ҳисобланган даромадсиз ва каттагина комиссияни чегириб ташлаган ҳолда амалга оширилади. Суғурта компанияларига боғлиқ равишда шартноманинг муддатидан олдин бекор қилиш деганда 5 йилгача бўлган муддат тушунилади. Зеро, ҳаётни жамғариладиган суғурталаш шартномалари, одатда, 5 йил ва ундан кўп бўлган муддатда тузилади. Шунинг учун ҳам бу маблағларни олдиндан белгиланган муддатидан илгари сарфлашга бўлган истакнинг амалга ошиш эҳтимоли унча катта эмас.

## Бахтсиз ҳодисалар ва касалликлардан суғурталаш

Келиб чиққан оқибатларига боғлиқ равишда бахтсиз ҳодисалар ва улардан вужудга келиши мумкин бўлган касалликлардан суғурталашни қуйидаги уч турга бўлиш мумкин:

- Вақтинчалик меҳнат қобилиятини йўқотишдан суғурталаш;
- Ногиронлик (доимий тўлиқ ёки қисман меҳнат қобилиятини йўқотиш)ни суғурталаш;
- Ўлимни суғурталаш.

Ҳар қандай бахтсиз ҳам ҳодиса жароҳат кўрганнинг пулли компенсация олишига олиб келавермайди. Аввало, бу ҳодиса суғуртавий деб тан олиниши ва бу шартномада ёзилган бўлиши керак. Одатда, бу асло олдиндан айтиб беришнинг иложи бўлмаган қуйидаги қисқа рўйхатдан иборат: йўлда яхши ёпилмаган люкка йиқилиб кетишдан олган жароҳат; автомобиль уриб юбориши натижасида олинган ногиронлик ва шу кабилар.

## Тиббий суғурта(лаш)

Тиббий суғурта(лаш) даволаниш, текшириш ва бошқа тиббий хизматларни олиш билан боғлиқ бўлган харажатларни қоплашга мўлжалланган. У ихтиёрий ва мажбурий суғурта(лаш)га бўлинади.

Ихтиёрий тиббий суғурта(лаш)да ҳар ким ўзи даволанишни истаган поликлиника ёки шифохонани, фойдаланишни хохлаган хизматлар тўпламини мустақил равишда танлайди. Ихтиёрий тиббий суғурта(лаш) полисининг қиймати ана шунга боғлиқ бўлади. Ёш ва саломатликнинг аҳволи ҳам суғурта қийматига ўз таъсирини кўрсатади. Кексароқ кишилар учун у анча юқорироқ бўлади. Зеро, улар врачларга кўпроқ мурожаат ҳам қилишади-да.

Бизнинг мамлакатимизда мажбурий тиббий суғурта(лаш) (МТС) полисини туғилган пайтидан бошлаб ҳар бир фуқаро

текинга олади. Бу аҳолини социал ҳимоя қилишнинг ўзига хос шаклидир. Лекин бундан инсон билан нима содир бўлишидан қатъий назар МТС тиббий хизматларни давлат томонидан тўланишини кафолатлайди, деган хулоса келиб чиқмаслиги керак. Ҳақиқатдан ҳам бу шундай эмас: бошқа ҳар қандай суғурта(лаш)да бўлгани каби бу тўланмани амалга ошириш учун ҳам, аввало, суғурта ҳодисаси содир бўлиши керак. Ҳолбуки, МТС тизимига барча касалликлар ҳам киравермайди.

**Мулкий суғурта нима?**

Ҳар қандай мулкни – уй-жой, хонадон, дала ҳовли, компьютер, мотоцикль, автомобиль, уяли телефон, антиквариат ва ҳ.к. – суғурталаш мумкин. Ёнғин, портлаш, яшин уриши, табиий офат, сув ўтказиш, иситиш ва канализация тизимларидаги ҳалокатлар натижасида сув босиши, учинчи шахснинг қонунга хилоф ишлари, ўғирлик ва ҳ.к.лардан уларни суғурталаса бўлади. Юқоридагиларнинг ҳаммасидан бир вақтнинг ўзида ёки уларнинг ҳар биридан алоҳида-алоҳида суғурталаш ҳам мумкин. Бироқ, шундай мулкни суғурта қилиш керакки, унинг сақланувчанлигидан суғурталовчи манфаатдор бўлиши лозим. Бу демакки, у мулкка эгалик қилиши, унинг тақдирини белгилаши ёки ундан фойдаланиши зарур.

**Мулкий суғурта(лаш) (property insurance) – суғурта ҳодисасининг содир бўлиши натижасида мулкнинг йўқотилиши ёки унга шикаст етказилиши билан боғлиқ бўлган моддий зарарни суғурталашдир.**

Буларнинг барчаси мулкни суғурталашга киради. Зеро, бу ҳолда объект сифатида инсон эмас, банки унинг мулки майдонга чиқаётир.

Суғуртанинг бу соҳасида тўланмалар ўз хусусиятларига эга. Биринчидан, суғурталовчи объектнинг қийматини эмас, балки фақат ҳақиқатда кўрилган зарарни қоплаб беради.

Иккинчидан, мулкни тўлиқ бўлмаган қийматда ҳам суғурта қилиш мумкин.

Агар Сиз мулкингизни ўғирланишдан суғурта қилишга қарор қилган бўлсангиз, у ҳолда уларнинг рўйхатини тузишга ва ҳар бир предметнинг қийматини аниқлашга тайёр туришингиз керак. Агар суғурта қилувчи унча катта бўлмаган суммани маълум қиладиган бўлса, у ҳолда суғурта қилувчи “кўриб чиқилмасдан” тарздаги суғурта шартномасини тузиб, мол-мулкни, ҳақиқатдан ҳам кўриб чиқмаслиги мумкин. Бу ҳолда, ўғирлик содир бўлганда, ўша ўғирланган нарса Сизда бўлганлигини тасдиқлаш учун чек, паспорт ва кафолат талонларини тақдим этишингизга тўғри келади.

Суғурталовчилар орасида асори-атиқалар (антиквариат) алоҳида ҳурматга эга. Ҳатто бундай мулк, айниқса нозик предметлар, шикастланганда ҳам суғурта компанияси маблағларни тўлаб берадики, бу маблағлар уларни қайта тиклаш (реставрация қилиш)га сарфланмоғи лозим. Асори-атиқа (антиквариат)лар шундай объектки, улар учинчи шахснинг қонунга хилоф ишлари, бузиб ўғирлаш ва ўзлаштириб кетишларни ҳам қўшиб ҳисоблаганда, ҳар қандай рисклардан суғурта қилиниши мумкин.

Автомобильни суғурталаш ҳам мулкий суғуртага киради. Уларнинг орасидаги энг машҳури – автомобилларни ихтиёрий суғурта қилишдир. У автотранспорт воситасини комплекс суғурта қилади. Зиён етказилиши, автомобильнинг тўлиқ ҳалокатга учраши ёки унинг ўзини ва шунингдек, деталлари ва қисмларининг йўқотилиши натижасида вужудга келган зарарларнинг барчаси ихтиёрий суғурата бўйича қопланиши керак. Олиб қочиш, ёнғин, тош тушиши ва ҳатто реклама “шит”ининг келиб тушишидан олинган кичкинагина “чизилиш” ҳам – буларнинг барчаси автотранспорт воситаларини ихтиёрий суғурта қилиш бўйича суғурта ҳодисасидир.

Суғурта тўланмаларини олишнинг энг муҳим талаби суғурта шартномасининг барча шартларига аниқ риоя этиш ҳисобланади. Масалан, суғурта компаниясига содир бўлган воқелик тўғрисида ўз вақтида хабар бериш керак. Буни ҳатто бир жуфт соат давомида кечиктириш ҳам суғурта компаниясига қопламани тўламасликка асос бўлиши мумкин.

**Жавобгарлик суғуртаси нима?**

Жавобгарлик суғуртаси қуйидаги уч асосий кўриниш (тур)га эга:

- Транспорт воситалари эгаларининг фуқаролик жавобгарлигини суғурталаш (масалан, мажбурий суғурталаш);
- Касбий жавобгарликни суғурталаш (масалан, врачлик хатолари);
- Фуқаролик жавобгарлигининг бошқа турларини суғурталаш (масалан, қўшни хонадонга сувнинг оқиб кетиб қолиши).

**Жавобгарликни суғурталаш (liability insurance) – суғурта қилинувчининг ҳаракат ёки ҳаракатсизлиги туфайли вужудга келадиган учинчи шахснинг йўқотмаларини компенсация қилиш имконини берувчи суғурта кўриниши.**

Жавобгарлик суғуртаси кимгадир ёки нимагадир зарар етказган инсонга бу зарарни қоплашни суғурта компанияси зиммасига ўтказишга имкон беради. Буни қандай қилиш мумкин? Келинг, буни қуйидаги оддий маиший мисол ёрдамида кўриб чиқайлик.

**Мисол:** Хонадондаги совуқ сув қувури ёрилган. Уни ижарага олувчи бу пайтда хизмат сафарида бўлган. У сув бостирилган хонадонга бир неча кундан сўнг келди, холос. Бу вақт давомида қуйи қаватлардаги яна икки хонадонни ва подвални сув босган. Ўша пайтда бу жойларда ҳеч ким яшамаган ва шу сабабли ҳеч ким қутқарув хизматига мурожаат ҳам этмаган. Буни сув босқини айбдорининг ўзи хизмат сафаридан қайтганидан сўнг қилган. Зарар қарийб 20,0 млн. сўмга тенг бўлганлиги маълум бўлди. Хонадонни ижарага олувчида ҳеч қандай суғурта полиси бўлмаган. Зарарни тўлаб бериш учун у қарзга ботган. Агар у ўз вақтида фуқаролик жавобгарлигини суғурталаш бўйича суғурта

полисига эга бўлганида эди, сув босқини етказган зарарни суғурта компанияси қоплаган бўлур эди. Хонадонни ижарага олувчи эса ўзига бошқа хонадонни топарди, холос. Тамом-вассалом.

Фуқаролик жавобгарлигини суғурталаш – ҳар бир кишининг шахсий иши. Лекин бундан транспорт воситаси эгасининг автофуқаролик жавобгарлигини мажбурий суғурталаш – мустасно. Агар “А” фуқаро “Б” фуқарога зарар етказган бўлса, бу “Б” фуқаро моддий зарар кўради. Унда “А” фуқаронинг суғурта компанияси уларни компенсация қилиши (қоплаши) керак. Ва аксинча, “А” фуқаронинг автомобили “Б” фуқаронинг автомобили билан йўл транспорт ҳодисаси туфайли зарар кўрган бўлса, у ҳолда “Б” фуқаронинг суғурта компанияси таъмирлаш харажатларини компенсация қилмоғи (қопламоғи) лозим.

## 6.3. КУНДАЛИК ҲАЁТДА СУҒУРТАДАН ҚАНДАЙ ФОЙДАЛАНМОҚ ЛОЗИМ?

Ҳаётнинг барча бахтсиз ҳодисаларидан ўз-ўзини тўлиқ суғурталашнинг асло иложи йўқ. Бунинг устига, ҳар қандай рискларни қопловчи (олдини олувчи) суғуртани сотиб олиш учун ҳар қандай пул ҳам етарли бўлиши мумкин эмас. Лекин ҳаёт шуни кўрсатмоқдаки, улғайган ҳар бир масъулиятли шахснинг асосий вазифаларидан бири ўзининг ва ўзига яқин бўлган кишиларнинг моддий фаровонлигини ҳимоя қилиш ҳисобланади. Шунинг учун ҳам суғуртага нисбатан ҳаққоний ёндашмоқ лозим. Бунда, энг аввало, ҳаётнинг аниқ шароитларини ва энг критик рисклардан ҳимоя қилишга мажбур бўлган эҳтиёжларни ҳисобга олиш керак.

Буни қандай қилиш мумкин? Бунинг учун, дастлаб, рисклар картасини, яъни содир бўлиши ўзидан сўнг кескин моддий йўқотмаларнинг бўлишини тақозо этувчи ҳақиқий салбий воқеликларнинг рўйхатини тузиб чиқиш керак.

### Нимани йўқотишни хохламаймиз ёки қандай рисклар критик ҳисобланади?

Бу саволга холисона ва объектив жавоб бериш учун ўз активларимиз ва уларга хавф соладиган рискларни кўз олдимизда аниқ гавдалантира олишимиз зарур.

Асосий активларимиз – бу ҳаётимиз, соғлигимиз ва меҳнатга лаёқатлилигимиздир. Бунинг айнан шундай эканлиги ҳеч кимга ҳеч қандай шубҳа туғдирмаса-да, ҳаёт тажрибасини кўрсатишича, худди шуларнинг ўзига кўпчилик томонидан ўз вақтида етарли даражада баҳо берилмайди. Бу уларнинг тўлиқ ёки қисман йўқотилмагунча давом этади. Касалланиш, жароҳатлар, ногиронлик ва ҳ.к. каби рисклардан ҳеч бир одам тўлиқ ҳимояланмаган. Бу ҳодисалар ҳар бирининг содир бўлиши билан каттагина моддий харажатларнинг қилишини талаб қилинади. Бу даволаниш ёки меҳнат қобилияти йўқотилганда пулли таъминотнинг тақозо этилиши мумкин. Ва бундай ҳолларнинг ҳар бирида биз ўз-ўзимизга қуйидаги саволнинг ҳаққоний жавобини беришимиз керак: Бу ҳодисани мардона кутиб олиш учун менда маблағлар етарлими? Кун тартибига бундай долзарб тарзда қўйилган саволга ишонарли қилиб “Ҳа!”,- деб жавоб беришда кўплаб одамлар учун суғурта энг ишончли усулга айланмоқда.

Активларнинг навбатдаги тоифаси – бу кўчмас ва кўчар мулклардир. Одамлар уй-жой ёки хонадон сотиб олиш ва уни керакли жиҳозлар билан жиҳозлаш учун йиллаб пул тўплашади. Улар, ўзига хос бўлган, “оилавий ин (уя)” яратишадиларки, унга нафақат пул, балки меҳнат, вақт, энергия ва соғлиқ ҳам “жойлаштирилади”. Катта муҳаббат ва ундан кам бўлмаган харажатлар билан инсонлар коттеж ёки дала ҳовли ҳам қуришади. Ўз азалий орзулари бўлган автомобильни сотиб олиш учун одамлар бир неча йил давомида ўзлари учун керак бўлган бошқа нарсалардан ўзларини тийиб турадилар. Бундай сотиб олинмалардан ёнғин, сув тошқини ёки ўғрилик туфайли бир неча соат давомида ажралиб қолишни ҳеч ким истамаслиги табиий, албатта. Суғурталанмаган мол-мулкдан бир нафасда ажралиб қолиш эса оила бюджети учун жуда катта

миқдордаги тикланмайдиган йўқотмага айланиши – турган гап.

Ҳар биримиз ёнғин ёки ўғирликликнинг қурбонига айланиб қолмасдан, балки ўзимиз ҳам тасодифан ёки эҳтиётсизлигимиз оқибатида бошқа инсонлар ва компанияларга ёки уларга тегишли бўлган мол-мулкка зарар етказиб қўйишимиз мумкин. Бундай вазиятларда моддий жавобгарлик бизнинг зиммамизга юкланади: айбдор, ҳатто бу тасодифан содир бўлган бўлса-да, келтирилган зарарни қоплаши керак. Бундай айбдор бўлиб қолиш ҳам – унчалик мураккаб эмас. Агар ҳайдовчи бошқаришни йўқотиб қўйса, катта тезликда юрувчи кучли двигателли автомобиль даҳшатли ёки қўрқинчли ҳалокатнинг сабабчиси бўлиши мумкин. Беркитилмаган (ёпилмаган) крандан қўшни хонадонга оқиб турган иссиқ сув ёқимли маиший хизматдан ёқимсиз суд ишларининг манбаига айланиши ва шахсий молияга катта зарар етказиши ҳам – сир эмас. Замонавий цивилизация тараққиётининг қуйидаги ажабтовур иши (парадокси) аллақачон маълум: инсон илмий-техника тараққиётининг ютуқларидан қанчалик кўп фойдаланса, унинг ҳаёти шунчалик рискли бўлиб бораверади.

Шундай қилиб, биз ҳаётимиз, соғлиғимиз ва меҳнатга лаёқатлилигимизни йўқотишни истамаймиз. Кўчмас ва кўчар мулкимиз ҳам доим ўзимиз билан бирга талофотсиз бўлгани маъқул. Кимгадир тасодифан моддий зарар етказиб, пулини тўлашдан Аллоҳнинг ўзи асрасин. Биз вафот этиш (ўлим), касаллик, жароҳат, меҳнат қобилиятини йўқотиш, табиий офатлар, бахтсиз ҳодисалар ва жиноий ҳаракатлар риски каби кўплаб рискларнинг мавжудлигини англаймиз. Шунингдек, эҳтиётсиз ҳаракатларимиз оқибати учун ўзимизнинг жавобгар (масъул) эканлигимизни ҳам ҳис этамиз.

Юқоридагиларнинг барчаси абстракт инсоннинг моддий фаровонлигига хавф солувчи рискларнинг бир қисмидир, холос. Ахир ҳар бир инсон – ўзига хос. Ва у ўзи учун критик риск ҳисоблайдиган рисклар тўплами ҳам – худди шундай. Шу муносабат билан, айнан Сизга қандай суғурта кераклигини тушуниш учун, дастлаб, ўзингизнинг рискларингиз индивидуал картасини тузиб чиқишингиз керак. Ундан сўнг

эса, агар шу рисклар ўз кучини кўрсатадиган бўлса, ўша вазиятларда қанча миқдордаги пулли компенсация (қоплама) зарур бўлишини баҳолашингизга тўғри келади.

**Мисол:** Абдулла учун энг муҳим актив унинг соғлиги ҳисобланади. У ишлайдиган компания касаллик бўйича ишга чиқмаслик ҳолатларини жуда оғир қабул қилади. Агар Абдулла тез-касал бўлиб турадиган бўлса, у ишсиз қолиши мумкин. Бу у учун – катта риск. Бундай вазиятда касаллик оддий риск бўлиб қолмасдан, балки критик рискка айланади. Абдулланинг фикрича, МТС (мажбурий тиббий суғурта) полиси касалликларни олдини олишга етарли кафолат бермайди. Шунинг учун унга ҳар йиллик профилактик текширилиш имкониятини берувчи ихтиёрий суғурта полисини қўлга киритишга харж қилиш ўзининг маъносига эга.

Активлар ва рисклар билан боғлиқ бўлган масалалар тушунарли бўлиб, улар аниқ шартлар ва пулли суммаларда ифодаланса, энди бизга мос келувчи суғурта компаниясини излашга киришаверсак ҳам бўлаверади.

**Суғурта компаниясини қандай танлаш керак?**

Танлаш – азалдан осон ёки оддий иш бўлиб келмаган. Оддий шахс учун эса суғурта компанияси фаолиятининг барча жиҳатларини сифатий таҳлил қилиб чиқиш – анча мураккаб масала. Бу – тегишли мутахасис (профессионал)ларнинг иши. Шундай бўлишига қарамасдан, мантиқий ва тўғри хулоса чиқариш учун, айрим ҳолларда, одатдаги қарашнинг ўзи ҳам етарли бўлиши мумкин.

Энг аввало, қуйидаги уч ўлчам (параметр)ни, албатта, текшириш керак:

- Компаниянинг ишончлилиги;
- Суғурта компанияси томонидан ўз мажбуриятларининг бажарилиши;
- Хизматлар сифати.

Хўш, буларни қандай қилиб аниқлаш мумкин?

**1-қадам. Лицензияси борлигини текшириб кўриш керак.**

Бунинг учун, аввало, ўзингиз компаниянинг суғурта фаолиятини амалга оширишга лицензияси борлигига ишонч ҳосил қилмоғингиз лозим. Бундай фаолиятга рухсат берувчи ҳужжатнинг нусхаси билан компаниянинг ўзида ёки унинг интернет-сайтида танишиш мумкин. Шу мақсадга эришиш учун тартибга солиб турувчининг суғуртачилар реестрига ҳам назар солса бўлади. Бундай хатти-ҳаракатлардан сўнг “Ҳа, ҳақиқатдан ҳам суғурта компанияси лицензияга эга ва у Ўзбекистон ҳудудида фаолият кўрсатиш ҳуқуқини қўлга киритган”, - деб ишонч ҳосил қилиш мумкин.

Бу жараёнда бошқа мамлакат ҳудудида қайддан ўтган суғурта компаниясининг ишончлироқ эканлигига Сизни ишонтирмоқчи бўлганларга асло ишонманг. Ўзбекистон қонунчилиги нуқтаи-назаридан бундай суғурта компанияси Ўзбекистонда суғурта фаолиятини амалга ошириши мумкин эмас. Бундай вазиятда агар суғурта ҳодисаси содир бўлса, ўз ҳуқуқларингизни ҳимоя қилишингиз анча мураккаб бўлади. Суд ишлари эса суғурта компанияси қайси мамлакатда рўйхатдан ўтган бўлса, ўша мамлакат ҳудудига олиб борилади.

**2-қадам: Оммавий ахборот воситаларида (ОАВ) эълон қилинган материаллар, рэнкинг ва рейтингларга қаранг.**

Интернет ва бошқа босма нашрларда доимий равишда суғурта бозори тўғрисидаги янгиликлар, суғурта қилувчилар ишига берилган баҳолар, турли суғурта компаниялари ва улар маҳсулотларини таққослаш натижалари эълон қилиб борилади.

**Рэнкинглар** маълум бир кўрсаткич бўйича суғурта компаниясининг рақобатчилар ўртасидаги ўрнини кўрсатади. Бу суғурта тўланмаларининг жами ҳажми, тартибга солинган суғурта ҳодисалари сони, суғурта тўланмаларидан воз кечишлар сони ва ҳ.к.лар бўлиши мумкин. Одатда, биринчи

ўринларни ана шу кўрсаткичлар бўйича суғурта индустриясининг етакчилари эгаллайди.

**Рейтинглар** суғурта компанияларига махсус агентликлар (масалан, S&P) томонидан берилади. Рейтинг – бу компания ишининг қайсидир бир жиҳатини баҳолашдир. Масалан, компаниянинг ишончлилиги ёки мижозларга хизмат кўрсатиш сифати шундайлардан бўлиши мумкин.

### 3-қадам. Ўз танишларингиздан маълумот олишга ҳаракат қилинг.

Суғурта компанияси тўғрисида аниқ маълумот олишнинг энг оддий усулларидан бири қачонлардир ўша суғурта компаниясидан суғурта қопламаларини олган танишлардан сўраш ҳисобланади. Фақат бу ерда ҳар бир инсоннинг ўз тажрибаси борлигини инобатга олмоқ лозим. Зеро, ўша танишингизнинг суғурта компанияси тўғрисидаги Сизга чизиб берган тасаввури ҳақиқий манзарани ўзида акс эттирмаслиги мумкин. Шундай бўлса-да, бошқа баҳолаш методлари билан қўшиб ҳисоблаганда бу усулдан ҳам фойдаланса бўлади. Интернет-форумларга эга ҳаддан зиёд ишониш мақсадга мувофиқ эмас. Чунки ҳозирги пайтда кўплаб суғурта қилувчиларнинг штатида махсус кишилар бўлиб, улар ўзларини шу компаниянинг мижози қилиб кўрсатиб, тармоқни нохолис маълумотлар билан тўлдирмоқда.

### 4-қадам. Арзоннинг ортидан қувмаслик керак.

Одатда, унча катта бўлмаган суғурта компаниялари бозордагидан 1,5-2,0 баробар паст бўлган тарифларни таклиф қилишади. Улар шу йўл билан ўзларининг мижозий базаларини кенгайтиришни исташади. Бироқ, икки ойдан ортиқ бўлган муддатдаги демпинг пухта ўйланмаган тариф сиёсатидан дарак беради. Шу боис, тез орада суғурта қилувчида пул тугайди. Зарарлилик даражаси ортади. Ва у банкротлик рискига дучор бўлиб қолиши мумкин.

Шундай қилиб, бизнинг бу борадаги изланишларимизнинг натижаси Сизнинг ишончингиз ва

эътиборингизга лойиқ бўлган бир неча суғурта компанияларини ўз ичига олувчи шорт-листни вужудга келтириш бўлиши керак. Энди ҳужжатлар ва иловаларни ўрганишга киришиш керакки, уларни у ёки бу суғурта полисини сотиб олиш учун имзолашга керак бўлади.

**Нега суғурта полиси ва суғурта қоидаларини ўқиш зарур?**

Суғурта полиси ва суғурта(лаш) қоидалари суғурта(лаш) шартномасини тузиш (имзолаш)да асосий ҳужжатлар бўлиб ҳисобланади. Унинг остидаги имзо суғурталанувчининг барча пунктлар ва ифодаланишлардан абсолют (тўлиқ) рози эканлигини англатади. Шунинг учун ҳам суғурта компаниясини якуний танлашдан олдин суғурта(лаш) қоидалари ва Сизнинг аризангиз асосида қилинган полис қийматининг ҳисоб-китобини компаниянинг офисидан ёки унинг сайтидан чиқариб олинг. Сизнинг шорт-листингизда қанча компаниялар бор? Қанча полисларни ўқиб чиқишингиз керак? Бу саволларга аниқлик киритинг ва тегишли материалларни диққат билан ўқиб чиқинг. Қуйидагиларга алоҳида эътибор беринг:

- Суғурта полиси билан қопланадиган рисклар рўйхати ва суғурта суммаси (компенсация (қоплама)нинг максимал миқдори;
- Истиснолар, яъни суғурта тўланмалари амалга оширилмайдиган шартлар;
- Суғурта ҳодисаси содир бўлганда суғурта қопламаларини олиш учун керак бўладиган ҳужжатлар рўйхати, шунингдек, шу ҳодиса содир бўлганда суғурталанувчи (наф (фойда) кўрувчи) амалга ошириши лозим бўлган ҳаракатлар кетма-кетлиги;
- Суғурта мукофоти миқдори (суғурта учун тўлов), уни ўтказиш (тўлаш) тартиби (бир марталик ёки қисмларга бўлиб) ва навбатдаги тўлов ўз вақтида амалга оширилмаслик оқибатлари;
- Суғурта тўланмалари миқдорини аниқлаш тартиби.

Суғурта агенти хизматларидан фойдаланиб, у билан биргаликда юқоридаги барча саволларга аниқлик киритиш мумкин ва керак. Якка-ю-ягона ҳеч қачон нима қилмаслик керак – бу номаълум бўлган ва биринчи марта учраган сотувчидан суғурта полисини сотиб олмаслик лозим. Бу ҳолда Сиз суғурталаётган ҳодиса суғурта бўлмаслиги мумкин. Бундай вазиятда Сиз молиявий қўллаб-қувватлашнинг ўрнига ноқулай бўлган молиявий муаммога дучор бўласиз, холос.

**Суғурта компанияси тўланмалар тўлашни ортга сураётган ёки асоссиз равишда суғурта қопламасини тўлашдан воз кечаётган бўлса, нима қилиш лозим?**

Бундай ноқулай вазиятлар вужудга келаётганда суғурта компаниясининг нопок ёки нохолис (виждонсиз) ходимларига таъсир этишнинг бир неча усуллари бор. Агар улар билан муносабатлар тўғри ташкил қилинса, ишни судгача олиб бормасдан, вазиятни Сизнинг фойдангиз томон ўзгартиришнинг имкониятлари пайдо бўлади. Қуйида уларнинг айримларига тўхталамиз.

**Биринчи усул.** Суғурта муносабатларини тартибга солувчи (регулятор)га шикоят юбориш зарур. Худди эътироз билдиришга ўхшаш каби, бундай шикоят ҳам эркин шаклда расмийлаштирилади (тузилади). Унда суғурта шартномасининг реквизитларини кўрсатиш, суғурта ҳодисаси ҳолати ва суғурталовчининг Сизга маъқул бўлмаган хатти-ҳаракатини ёзиш (акс эттириш) керак. Шикоятни қуйидагича тугатиш (ниҳоясига етказиш) мумкин: “Муддатлар бузилиши сабаблари бўйича текшириш ўтказилишини ва бу сабабларга барҳам бериш бўйича керакли чоралар кўришингизни сўрайман”. Шикоятга ана шу суғурта ҳодисасига тегишли бўлган барча ҳужжатларнинг нусхалари илова қилинса, янада яхши бўлади.

**Иккинчи усул.** Суғурта компаниясига ич (ичкари)дан таъсир кўрсатиш лозим. Бунда суғурта шартномасини

тузганингизда Сиз билан муносабатда бўлган шахслар, масалан, суғурта компаниясининг ходимлари ёки агентлари Сизга ёрдам бериши мумкин. Улар билан гаплашинг. Маслаҳатлашинг. Суғурталовчининг кучли ва кучсиз томонларини билган ҳолда улар Сизга қандай қилиб яхшироқ ҳаракат қилиш лозимлиги тўғрисида маслаҳат бериши мумкин.

**Учинчи усул.** Эътироз (претензия) ёзиш керак. Претензия эркин шаклда тузилади (ёзилади). Бироқ, унда суғурта компанияси билан бўлган ўзаро муносабатлар ва суғурта ҳодисаси ҳолатлари, шунингдек, суғурта шартномасининг реквизитлари, албатта, акс эттирилиши керак. Ҳужжатнинг аслини суғурта компаниясининг Бош офисига, нусхасини эса – ўзингизнинг мулкингизни суғурталаган бўлинманинг раҳбарига юборишингиз лозим. Албатта, эътироз (претензия)нинг мазмун-моҳиятини баён этинг (масалан, суғурта компанияси тўланмаларнинг содир этилишини ортга сурмоқда ёки ундан асоссиз равишда бўйин товламоқда, бош тортмоқда). Яна, агар суғурталовчи Сизнинг талабларингизни ихтиёрий равишда қондирмаса, у ҳолда ҳаракатларингизни давом эттиришингиз мумкинлиги тўғрисида хабар ҳам беринг. Масалан, тартибга солувчига, суғурталовчилар уюшмасига ёки келтирилган моддий ва маънавий зарарни қоплаш учун судга мурожаат қилмоқчи эканлигингизни билдиринг. Турли-туман касбий (профессионал) ассоциацияларга мурожаат қилиш, худди мижознинг судга бериш тўғрисидаги истаги каби, психологик самарага эга бўлади. Зеро, ҳеч бир компания масалани судда кўриб чиқилишидан манфаатдор эмас. Шунинг учун ҳам суғурталовчи судга қадар муаммони ҳал этишга ҳаракат қилади.

Тартибга солувчи (регулятор) қонунда белгиланган муддатларда текширув ўтказади. Агар назоратчилар компаниянинг ишидан хатоликлар топишса, улар суғурталовчига камчиликларни бартараф этиш борасида кўрсатма беришади. Айрим ҳолларда эса улар суғурта компаниясининг фаолиятини тўхтатиб туриши ёки ҳатто унинг

лицензиясини қайтариб олиши ҳам мумкин. Афсуски, суғурта қопламаси суммасига нисбатан норози бўлиб, тартибга солувчига мурожаат қилиш норози мижозга ўз пулларини олишга ёрдам бериши – амри-маҳол. Тартибга солувчи (регулятор) суғурта шартномаси бўйича қопламани тўлатиш, маънавий зарарни компенсация қилиш, жарима тўлаш ва ҳ.к.лар бўйича суғурталовчини мажбурлаш ҳуқуқига эга эмас.

Агар суғурталовчига таъсир этишнинг барча бу усуллари кўзланган натижага олиб келмаса, фақат бир нарса қолади – судга бориш.

**Ҳаётдан мисол.**

**Суғурта компанияси билан мунозарада қандай қилиб ўз ҳуқуқини ҳимоя қилмоқ лозим?**

Йўл-транспорт ҳодисаси якшанба куни шаҳардан бироз узоқроқдаги дала ҳовлилар жойлашган жойда, тор йўлда содир бўлди. Бундан бошқа тўғри келмайдиган жой ва вақтни тасаввур ҳам этиш мумкин эмас. Бироқ, нима қилиш керак? Ахир шунақаси ҳам бўлиб туради. Яхшиямки, жисмоний жиҳатдан ҳеч ким жароҳат олмади. Лекин Аҳмаджоннинг машинасига нисбатан бундай деб бўлмайди. Уни “яхшигина” пачоқ қилишди. Аҳмаджон, сира ўйлаб ўтирмасдан, бирданига йўл-патруль хизматига қўнғироқ қилди. Уларнинг талабига кўра бўлинмага келди ва барча маълумотномаларни расмийлаштирди.

Орадан бироз вақт ўтиб, тўсатдан, суғурта компаниясидан қоплама (тўланма)ни тўлашдан воз кечиш тўғрисидаги раддия келди. Сабаби: бўлинмага бориб, йўл-транспорт ҳодисаси содир этилган жойни ўз ихтиёри билан тарк этганлиги. Бироқ, Аҳмаджон ўша якшанба куни йўл-патруль хизмати ходимларининг кўрсатмаларига қатъий риоя этган ҳолда ҳаракат қилганди. Шунинг учун у бўш келмади. Судга ариза берди ва унда ишни ютди. Қўлига суд қарорини ва ижро варақасини олишга муваффақ бўлди.

Шундай бўлишига қарамасдан, бундан кейинги “иш”лар яна тўхтаб қолди. Вақт ўтиб борар, суғурта компаниясидан салом ҳам, пул ҳам йўқ эди. Бундай вазиятда, Аҳмаджон

дўстларининг маслаҳатига кўра, бошқа йўлдан борди. У, дастлаб, суғурта компаниясининг ҳисоб варағи қайси банкда эканлигини билди. Ўша банкка келди. Суд ҳужжатларини банкка топширди-да, келтирилган зарарни қоплашни илтимос қилиб, ариза ёзди. Икки кундан сўнг пуллар Аҳмаджоннинг ҳисоб варағига келиб тушди. Банк суднинг қарори ва ижро варақаси асосида суғурта компаниясининг ҳисоб варағидан пулни ечган ва суғурталанувчининг ҳисоб варағига ўтказган эди. Тўғриси, “иш”нинг бундай тез ҳал этилиши мумкинлигига Аҳмаджон ишонмаган эди. Йўл-йўриқ кўрсатгани ва маслаҳат бергани учун дўстларига раҳмат. Энди бу тажрибадан бошқалар ҳам фойдаланиши мумкин.

**Суғуртада(ги) типик хатоликлар нималардан иборат?**

Бу борада энг кўп ва тез-тез учраб турадиган хатолик – суғурта шартномасини мустақил равишда ва атрофлича ўқимасдан, уни ёлғиз суғурта компаниясининг ходими ёки суғурта агенти тушунтиришларига таяниб (асосланиб) имзолашдир. Шу муносабат билан, бу ўринда, энг аввало, манфаатлар қарама-қаршилиги эсингиздан чиқмасин. Ахир, Сизнинг вазифангиз талабларингизга жавоб бериши мумкин бўлган суғуртани сотиб олиш, сотувчи (суғурта компанияси)нинг вазифаси эса ўзи учун энг фойдали бўлган суғурта маҳсулотини сотишдир.

Сиз суғурта полисини сотиб олдингизми, демак, сотувчи (суғурта компанияси ёки унинг вакили) ўз вазифа (функция)сини бажарган ҳисобланади. Кейинги барча ўзаро муносабатлар зарарларни тартибга солиш бўлимининг ходимлари билан биргаликда бўлади. Шунинг учун ҳам сотувчининг тушунтиришларини шартномани диққат билан ўқиш орқали янада тўлдириш мақсадга мувофиқ. Бунда полис билан қопланадиган рисклар рўйхатига алоҳида эътибор бермоқ лозим.

Йўл қўйилиши мумкин бўлган иккинчи хатолик – бу суғурта шартномасини расмийлаштиришда қандайдир далилларга нисбатан бефарқ “жим” туришдир. Бу оддий эътиборсизлик оқибатида, ёки Сиз томон қайишаётган ва

кўпроқ чегирма ваъда қилаётган “ғамхўр” суғурта агентининг тавсияси асосида махсус равишда қилинган ҳам бўлиши мумкин. Суғурта полисидаги ҳар қандай нотўғри маълумот, охир-оқибатда, суғурта компанияси фойдасига асосланган ва қонуний тарзда тўланмалардан воз кечишга олиб келади.

Яна бир хатолик – бу суғурта шартномаси амал қилиши давомида риск даражаси ўзгаришининг суғурта компанияси томонидан маълум қилинмаслигидир. Бу, масалан, соғликка тегишли. Инсон истиснолар рўйхатига киритилган касаллик билан касалланиши, ўлим ёки меҳнат қобилиятини йўқотиш эса айнан ана шу касаллик туфайли содир бўлиши мумкин. Риск даражасига, шунингдек, инсон ҳаёт тарзининг ўзгариши ҳам таъсир кўрсатади. Маълумки, спортнинг экстемаль турлари билан шуғулланиш машғулотлари жараёнида олинган жароҳатлар “суғурта ҳодисаси” тушунчасига киритилмайди. Бу ҳодисалар бўйича суғурта тўланмалари тўланишига умид қилиш ўринсиз ҳисобланади.

## САВОЛЛАР

1. Оила капиталига қандай рисклар хавф солиши мумкин? Бундай рисклардан ҳимояланишнинг қандай усулларини биласиз?

2. Суғурта(лаш)нинг моҳияти нимада?

3. Суғурта(лаш) қандай рисклардан ҳимоя қила олади ва уларнинг қандайларидан ҳимоя қила олмайди?

4. Ҳаёт суғуртаси доирасида қандай рискларни суғурталаш мумкин?

5. Жамғарилмаларни шакллантириш учун суғурта(лаш)нинг қандай туридан фойдаланиш керак? Банк депозити билан таққослаганда унинг афзалликлари ва камчиликлари нимада?

6. Мулкий суғурта(лаш)да суғурта тўланмасининг миқдори қандай аниқланади?

7. Жавобгарликни суғурталаш нима учун керак?

8. Суғурта компаниясини танлаётган пайтда нималарга эътибор бермоқ лозим?

9. Суғурта шартномасини ўқиётганда қандай шартларга алоҳида эътибор бермоқ зарур?

# К Е Й С

## ҲАЁТНИ СУҒУРТАЛАШ
## (ЁКИ ҲАЁТ СУҒУРТАСИ)

Якшанба куни Абдулла ва Ирода, ҳар доимгидек, болаларни сайр қилишга тайёрлашди. Дилафрўз уч ёшга кирган, Ширин эса эндигина олти ойлик бўлганди. Тўсатдан телефон жиринглаб қолди. Абдулланинг дўсти Рустам қўнғироқ қилган бўлиб, у яқиндагина Альп тоғларидаги тоғ-чанғи курортидан қайтган эди. Тўғриси, унинг янгиликлари хурсандчиликдан дарак бермади: курортдалигининг 1-кунидаёқ у энг хавфли “қора” трассадан чанғида пастга тушишга ҳаракат қилган; йиқилган; оёқ-қўлини синдирган; энди унга Австрия Альпининг гўзалликлари ва чиройи тўғрисида гапиришнинг ўрнига ўзининг шифохонада қандай даволанганлиги, самолётда тишини-тишига қўйиб, қийналиб-азобланиб ортга қайтганлиги ва узоқ давом этувчи касал кишининг унча қувноқ бўлмаган истиқболи тўғрисида гапириш қолганди, холос. Иши билан энди нима бўлади? Бу, умуман, номаълум. Касал ходимнинг иш ўрнини яна олти ойга ушлаб туриш кимга ҳам ёқарди? Бунинг устига, унинг реабилитация қилинишига ҳам яна қўшимча вақт талаб қилинади-я?!...

Кечқурун, болалар уйқуга кетгунидан сўнг, Абдулла Ирода билан дўсти Рустамга қандай қилиб ёрдам бериши мумкинлигини муҳокама қилди. Фақат пул билан ёрдам қилишлари мумкинлиги тўғрисида хулосага келишди. Айниқса, муаммолар иш билан боғланган бўлса, улар эса – албатта, бўлади. Ва шунда Абдулла хотинига деди: “Биласанми? Ҳар биримиз унинг ўрнига бўлиб қолишимиз мумкин. Умуман олганда, ҳаммамиз Аллоҳ паноҳидамиз-ку-я?! Лекин шундай бўлишига қарамасдан, менимча, оиламизни камбағалона келажак рискидан қутқаришнинг ёлғиз йўли – бу ҳаётимизни суғурталашдир. Агар мен билан нимадир содир бўлиб қолса, Сизлар компенсация (қоплама)ни оласизлар. Дўстларимизнинг ёрдамига муҳтож ҳам бўлмайсизлар. Бўлди! Мен эртагаёқ ҳаммасини тўлиқ билишга ҳаракат қиламан.

Сўнг, қандай шарт-шароитлар бизга энг кўпроқ тўғри келиши мумкинлигини муҳокама қиламиз. Келишдикми?!”.

Ирода воқеликнинг бундай тус олиши ёки бу томонга қараб ўзгариб кетишига тайёр эмасди. Унинг назарида, бу тўғрисида гапириш – яхши нарса эмас. У хосиятли бўлмаган хом-хаёлликдан иборат. Бунинг устига, боқувчисини йўқотганда “тўғри келадиган шарт-шароит” тўғрисида гапириш-а!? Яна нима эмиш, эри тирик бўлганда-я?! Худо олсин!”...

Уларнинг оиласи – бахтли оилалардан эди. Абдулла яхшигина ишлаб топарди. У йирик фирмада менежер бўлиб ишлар ва ойига 8,0 млн. сўм маош оларди. Бу Ироданинг вақтинча ишламаслигига ҳам имкон берган эди. Бироқ, икки бола билан боғлиқ бўлган харажатлар шу қадар кўп эдики, амалда иш ҳақидан иш ҳақигача яшашарди, холос. Ирода яна бир ярим йиллик тўланадиган декрет таътилига эга эди. У ҳали олдинги ишига қайтиш кераклиги тўғрисида бирор-бир қарорга келмаганди. Ахир унда энага ёллашга тўғри келади-да. Бунинг устига, Ирода фарзандларини бегона қўлларга топширишни ҳам истамасди.

Дўстлари Рустам билан содир бўлган юқоридаги воқеа ёш ота-оналарни ўз оилавий бюджетларига янгича қарашга ва тўсатдан келиши мумкин бўлган “қора кун” учун заҳира яратиш кераклиги тўғрисида ўйлашга мажбур этди. Улар ҳар ойига Абдулланинг маошидан 80,0 минг сўм, яъни иш ҳақининг 1,0%ини алоҳида ажратиб қўйишга қарор қилишди. Энди бу пуллардан қандай қилиб самарали фойдаланиш қолган эди, холос.

Абдулла ҳаётни суғурталаш ғояси билан “учиб” юрарди. У доим масъулиятли шахс ҳисобланган. Ҳар бир нарсага жиддий қарар ва ўз ҳаётини анча олдинга режалаштиришга ҳаракат қиларди. Унинг бундай хислати ишига ёрдам берар ва бу вазиятда ҳам тўғри қарор қабул қилишига, албатта, кўмак бериши керак эди.

Ирода турмуш ўртоғига астойдил ишонишга аллақачон кўникиб қолган эди. Албатта, у молиявий масалаларда кучли эмасди. Лекин унда яхши ҳаёт мантиғи бор эди. Бу мантиқ унга “Осмондаги турнадан – қўлдаги читтак яхши” эканлигини

доим билдириб турарди. Ҳар йили суғурта пулларининг “ёниб кетиш”и эса унга ҳаммадан кўра кўпроқ ёқмаган эди. Буни у тиббий суғурта бўйича жуда яхши биларди.

Абдулла суғурта компанияларига мурожаат қилиб билдики, у умид қилиши мумкин бўлган максимал суғурта суммаси унинг икки йиллик даромадига, яъни 19,2 млн. сўмга тенг экан. У суғурта суммасининг 1,0%ига, яъни йилига 19 200 сўмга тенг бўлган суғуртани топган эди.

“Зўр-у, бироқ бундай суғурта полиси барча рискларни қопламайди-да!”,- деб ўйлади Абдулла. “Суғурта полисини сотиб олиш керак бўлса, унинг рискларни максимал қоплайдиганини сотиб олиш керак-да!”. У ҳолда суғурта полиси ҳам унга қимматга тушади, яъни суғурта суммасининг 2,5%ига ёки йилига 480 000 сўмга тенг бўлади. Бироқ, суғурта мукофотининг бу суммаси ҳам улар жамғаришга қарор қилинган сумманинг ярмини ташкил этади, холос. Бирор нарса содир бўлганда-чи, оила камида икки йилда таъминланган бўлади-я!?

Ўз навбатида, Ирода ҳам янги маълумотлар топишга ҳаракат қилди. Унинг суғурта компаниясида ишлайдиган бир дугонаси бор эди. У эса, ҳар сафар “Ҳеч бир суғурта полиси барча рискларни қоплашга қодир эмас”, - дея такрорлашдан асло чарчамасди. Мисол учун узоққа бориш шарт эмас. Абдулланинг дўсти Рустам тоғ чанғисида сайр қилаётган пайтда жароҳат олган. Бу эса экстремаль спорт тури ҳисобланиб, суғурта қилиниши лозим бўлган ҳодисалар рўйхати таркибига киритилмаган. Бу эса – афсусланарли ҳол. Зеро, Ирода ва Абдулла сноубордда сайр қилишни жуда яхши кўришар ва фарзандлари катта бўлганидан сўнг тоғ томон йўл олишни орзиқиб кутишарди. Энди эса, улар қандай қилиб бўлса ҳам, йиқилмаслик ва албатта ниманидир бўлиши тўғрисида ўйлашлари керак бўлиб қолаяпти.

Ирода ҳар доим умуман ёмонлик тўғрисида ўйламасликка ҳаракат қиларди. Ахир айтишади-ку, ўйланган фикр – моддийлашиши мумкин. Энди у ҳамма нарсадан қўрқадиган бўлиб қолди: Абдулла автоҳалокатга дучор бўлиши, балкондан тушиб кетиши, кўчада сирпаниб кетиши, тўхтаб қолган лифтга тириклайин ёниб кетиши ёки мафиянинг

қўлига тушиб қолиши мумкин. Жангари фильмларни кўравериш билан шаклланган фантазия шу даражага бориб етдики, Ирода, бўлар-бўлмасга, кўз ёши қиладиган бўлиб қолди.

Абдуллага эса, буларнинг бари хом-хаёлликдан ўзга нарса эмасди. Аксинча, суғурта полисини сотиб олиб, у ўз яқинларининг тақдирига нисбатан ишонч ҳосил қиларди. Албатта, унинг балкондан йиқилиш ёки мафия билан боғланиш нияти йўқ эди. Лекин, барибир, ҳар нарса содир бўлиши мумкин-да...

Тўғриси, унга тинчлик бермайдиган бир ҳолат бор эди: ишсиз қолганда ҳаётни суғурталаш мумкин эмас. Бу Ироданинг барча қўрқувлари билан таққослаганда воқелик ривожланишининг етарли даражада эҳтимолли бўлган ва тез-тез учраб турадиган варианти эди. Суғурта полисини сотиб олишдан охири воз кечганидан сўнг Абдулла бу сафар Ироданинг ҳақлиги тўғрисида ўйлай бошлади. У Иродага суғурта қилишни унутишни ва ҳар ойига 80 000 сўмни депозитга қўйишни таклиф қилди – пул ҳам бутун, фоиз ҳам томиб туради.

Ҳаммасидан ташқари, Ирода яна суғурта компанияларига сира ишонмасди. Улар эртами-кечми, барибир, касодга учрашади, деб ўйларди.

Абдулла эса, ўз навбатида, депозитга ишонмасди: у суғурта суммаси билан таққослаш мумкин бўлган пулни жамғаришга ёрдам бераоладими?! Албатта, йўқ!

Оиланинг молиявий келажагини муҳокама қилиш боши берк кўчага кириб қолди.

Ҳаётида биринчи марта Ирода Абдуллага қойил қолмади. Турмуш ўртоғининг позицияси, унинг назарида, оқланмаган (асосланмаган) даражада – паст. Оиланинг моддий фаровонлигини таъминлаш билан боғлиқ бўлган масалани жиддий ечишнинг ўрнига у суғурта ортида бекинаётгандекми, гўё?!

Сўнгги пайтларда Ирода дугонаси билан бўлган суҳбатни тез-тез эслайдиган бўлиб қолди. У янги даромадлар манбаини яратиш тўғрисида гапирганмиди? Пулни суғурта компанияси бериш керак эмас, уларни “иш”га жойлаштириш

керак, деганмиди?! Дугонасининг ўзи суғурта компаниясида ишлаб туриб шундай дедими?! Наҳотки,...

Ирода яна бир марта дугонаси билан маслаҳатлашиш ва сўнг Абдулла билан гаплашиш кераклиги тўғрисида қарор қабул қилди...

## КЕЙСГА САВОЛЛАР

1. Ҳаёт суғуртасига нисбатан кейсда келтирилган “тарафдор” ёки “қарши” аргументларнинг қай бирлари Сизга энг муҳим кўринади?

2. Ҳаёт суғуртасини сотиб олиш фойдасига қўшимча аргументларни келтира оласизми?

3. Ҳаёт суғуртасини сотиб олишга қарши қўшимча аргументларни келтирингчи?!

4. Кейсда келтирилган муаммони ечишнинг бошқа усулларини таклиф қилинг. Ҳаётни суғурталаш билан таққослаганда уларнинг афзалликлари ва камчиликларини таҳлил қилинг. Абдулла ва Иродага Сиз нима маслаҳат берасиз: ҳаёт суғуртаси полисини сотиб олиш керакми (агар “Ҳа!” бўлса, у ҳолда қандай шартлар асосида?) ёки бошқа қарорни қабул қилмоқ лозимми?

# 7-БОБ.
# ИНВЕСТИЦИЯЛАР

**Бу боб материалларидан баҳраманд бўлиб, қуйидагиларни билиб олишингиз мумкин:**

- Инвестициялар нима учун керак?
- Нима(лар)га инвестиция қилиш мумкин?
- Инвестициялар қандай “ишлайди”?
- Пулдан ташқари яна нима(лар)ни инвестиция қилса бўлади?
- Бизнесга қандай инвестиция қилмоқ лозим?
- Вақтни Сизга ишлашига қандай мажбурлаш мумкин?
- Активларнинг жозибадорлигини қандай ўлчаш (баҳолаш) керак?
- Турли активлар қандай даромадлар(ни) келтиришади?
- Инвестициялаштиришда рискларни қандай бошқариш зарур?
- Инвесторларга қандай молиявий воситачилар ёрдам бериши мумкин?
- Молиявий воситачиларни қандай танлаш керак?
- Ўз инвестицион устуворлигини қандай аниқласа бўлади?
- Инвестициялаштириш стратегиясини қандай танлаш зарур?
- Инвестиция портфелини қандай шакллантириш лозим?
- Ўз инвестиция портфелини қандай қилиб қайтадан баланслаштириш мумкин?
- Инвесторлар қандай типик хатоликларга йўл қўйишади?

## 7.1. ИНВЕСТИЦИЯЛАР. НИМА У?

### Инвестициялар нима учун керак?

**Келажакда даромад олиш мақсадида активларни сотиб олиш инвестициялаштириш дейилади.** Бу келтирилган таърифда бизни қўрқитадиган ёлғиз бир нарса бор, холос. У ҳам бўлса бироз ноаниқ бўлган, ғира-шира кўринадиган, туманли келажакдир. Ҳақиқатдан ҳам нега ёки нима учун кутиш керак? Ўз капиталини бошқача қўллашнинг иложи йўқми? Атрофда қанчадан-қанча янгиликлар содир бўлаяпти. Бир-биридан чиройли бўлган нарсалар вужудга келмоқда. Ҳозирнинг ўзида уларни сотиб олса бўлади-ку! Бошқача сўзлар билан айтганда, келажакда абстракт бўлган фойдани кўзлаб ҳозирги пайтда ўз истеъмолини қурбон қилиш (истеъмолдан воз кечиш)нинг боиси не? Савол мантиқанми? Нима десангиз, денг-гу, лекин инвестициялаштиришнинг маъно-мазмуни ёки моҳиятини тушунишга биринчи марта ҳаракат қилаётган ҳар бир кишининг олдида бу ҳаётий савол кўндаланг бўлиб тураверади.

Шундай бўлса-да, бу саволнинг жавоби – аллақачон топилган. Ҳа-Ҳа, у – азалдан маълум. Бутун дунёда одамлар янада яхшироқ яшашни орзу қилишади. Шу боис, қилинадиган ҳаракат орзуга мос бўлса, инсонларнинг йилдан-йилга таъминланганлик даражаси ошиб бораверади. Бу мутлақо табиий интилишки, аслида, у – ҳар бир инсон табиатида намоён бўлади. У ҳар бир инсон зотида – мужассамлашган.

Келажакдаги бизнинг барча режа ва орзуларимиз моддий фаровонлигимиз билан бевосита боғлиқ. Ҳаётда биз қандай мафтункор ва жозибали мақсадларни ўз олдимизга қўймайлик, уларга муваффақиятли эришиш, одатда, ўша орзу ва режаларни рўёбга чиқариш учун яратишимиз керак бўлган молиявий шароитларга тўғридан-тўғри боғлиқ бўлади. Ўз навбатида, бизнинг молиявий шароитларимиз эса ўз капиталимиз (билимимиз, тажрибамиз, вақтимиз, пулимиз ва ҳ.к.лар)ни даромад келтирувчи турли активларга қандай инвестиция қилиш қобилиятимизга бевосита боғлиқ. Хуллас,

яратишимиз лозим бўлган молиявий шароитларимиз ва ўз капиталимизни қандай инвестиция қилишни уддалай олишимиз ўртасида тўғри пропорциональ боғлиқлик мавжуд.

**Нима(лар)га инвестиция қилиш мумкин?**

Кўплаб кишилар реал (ҳақиқий) активларга, яъни кўчмас мулк, олтин, қимматбаҳо тошлар, санъат асар (предмет)лари ва ҳ.к.ларга қўйилган қўйилмалар реал (ҳақиқий) инвестициялар бўлиши мумкин, деб ҳисоблайдилар. Аксарият реал (ҳақиқий) активларни кўз билан кўриш ва қўл билан ушлаш мумкин. Бу ҳоллар эса, ўз навбатида, улар қиймати (қимматлилиги)нинг йўқолиб кетмаслиги хусусида психологик ишонч туғдиради. Бир пайтнинг ўзида, реал (ҳақиқий) инвестицияларга яна патентлар, муаллифлик ҳуқуқи ва Сизнинг ўз инсоний капиталингиз, масалан, яхши маълумот олишингиз каби номоддий активлар ҳам киради.

Бироқ, инвестициялар фақат реал (ҳақиқий) активлар билан чекланмайди. Кўп сонли молиявий активлар ҳам қўйилмалар учун имкониятларни анча кенгайтиради. Қандайдир бир молиявий активга инвестиция қилиб, Сиз даромад олиш ҳуқуқини қўлга киритасизки, у олдин кўзда тутилган қоидаларга мувофиқ аниқланади. Бу ҳуқуқ, қоғозли ёки электрон шаклда, ҳужжатий тарзда тасдиқланади. Масалан, банк депозити омонатчига фоиз кўринишида даромад келтиради. Бунда Сиз муддати, валютаси, тўлдириш имконияти ва бошқа опцияларни танлашингиз мумкин. Буларнинг барчаси шартномада кўзда тутилади. Уни Сиз банк билан тузасиз. Депозитлардан ташқари, катта миқдордаги бошқа молиявий инструментлар ҳам мавжуд бўлиб, уларнинг хилма-хиллиги ва мослашувчанлиги инвесторларни ўзига мафтун этади. Булар қимматли қоғозлар, хусусийлаштириш инвестиция фондлари(ХИФлар) ва ҳ.к.лардир.

Шуни алоҳида қайд этиш лозимки, молиявий активлар йирик ва унча катта бўлмаган суммаларда ҳам инвестиция қилишга мос келади. Қимматбаҳо тошлар ёки кўчмас мулк кўринишидаги реал (ҳақиқий) активларни минг сўмга сотиб

олишингиз – амри маҳол. Буни эса, молиявий инструментлар орқали амалга оширишнинг иложи бор.

## Олтинга қандай қилиб инвестиция қилиш мумкин?

Олтинга инвестиция қилишнинг анъанавий усули реал (ҳақиқий) активларни, яъни олтин қўйилмаси, олтиндан бўлган тангалар ва қимматли буюмларни сотиб олиш ҳисобланади. Бунга ҳар доим фойдали инвестиция (лаштириш) деб қаралган. Бироқ, бу ўринда бундай қимматли активни сақлаш билан боғлиқ бўлган харажатларни эсдан чиқариш керак эмас. Уни ўғрилардан ҳимоя қилиш учун уйда ишончли сейфни сотиб олишга ёки банк ячейкасини ижарага олишингизга тўғри келади. Шунингдек, келгусида олтинни банклар, олиб-сотарлар (савдогарлар) ёки ювелирларга сотиш учун унинг ҳақиқийлигини текширишда қиммат турадиган малакали экспертизадан ўтказиш ҳам тақозо этилади. Бунинг устига, олтин қуйилмани банкдан сотиб олишда харид суммасига нисбатан маълум бир фоизда (20,0%) қўшилган қиймат солиғи (ҚҚС)ни ҳам тўлайсиз. Олтин банкка қайта сотилганда эса Сизга ҚҚС қайтарилмайди.

Шу ўринда кейинги йилларда олтин баҳосининг даражаси ва унинг қандай ўзгараётганлигига ҳам эътибор бериш керак. Бунга бизга 7.1-жадвал ва 7.1–график маълумотлари маълум бир тасаввур ҳосил қилишга ёрдам беради.

7.1-жадвал

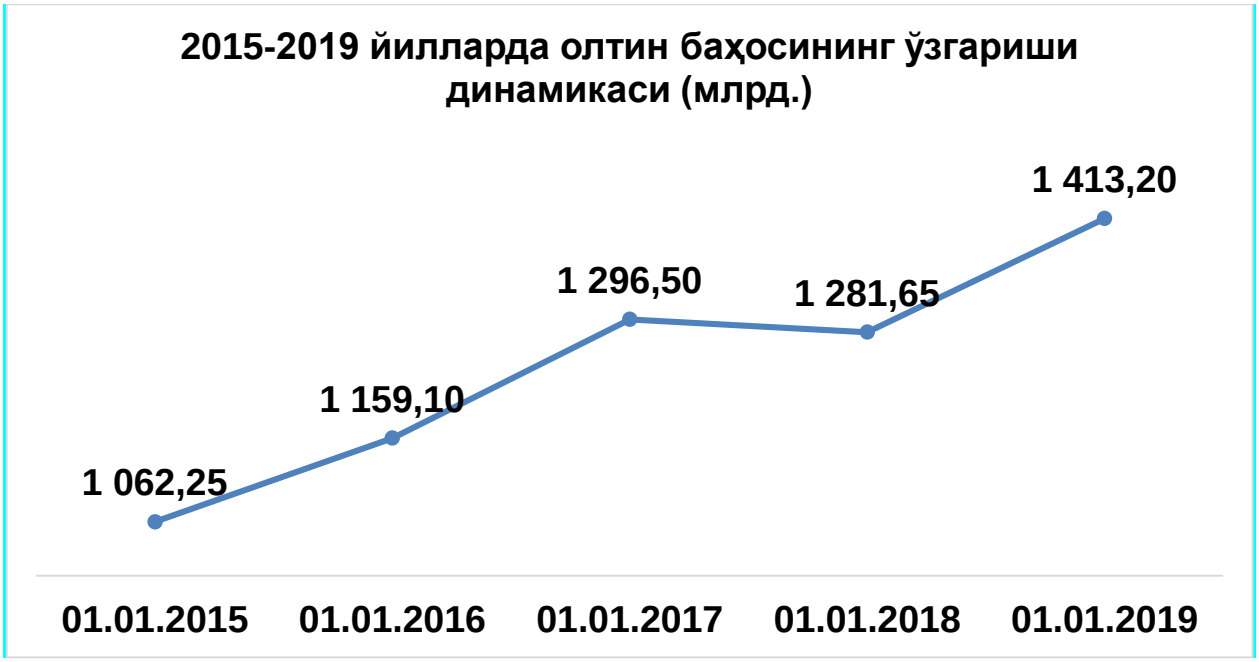
**2015-2019 йилларда олтиннинг баҳоси**[17] (АҚШ долларида)

| Т/р | Сана | Бир унция олтин баҳоси |
|---|---|---|
| 1. | 01.01.2015 | 1 062,25 |

[17] Ўзбекистон Республикаси Марказий банки Халқаро резервларни бошқариш департаменти маълумотлари.

| | | |
|---|---|---|
| 2. | 01.01.2016 | 1 159,10 |
| 3. | 01.01.2017 | 1 296,50 |
| 4. | 01.01.2018 | 1 281,65 |
| 5 | 01.01.2019 | 1 413,20 |

Шу давр оралиғида унинг қандай ўзгарганлигини графикда қуйидагича акс эттириш мумкин:




7.1-график. **2015-2019 йилларда олтин баҳосининг ўзгариши динамикаси**

Умуман олганда, олтин баҳосининг ўзгариши тўғрисидаги маълумотларни **http:///lbma.org.uk/** веб-саҳифасида кузатиб бориш мумкин.

**Инвестициялар қандай “ишлайди”?**

Ниманидир олиш учун олдин ниманидир бериш керак. Бу сўзларни ўзимиз тез-тез эшитамиз ва уларни ўзимиз

ишлатамиз ҳам. Бироқ, ақлли одамлар учун қачондан буён бу ҳақиқат шак-шубҳасизга (объектив реалликка) айланганлигидан хабаримиз йўқ. Марҳамат, билиб қўйинг: қадимги Хитой файласуфи Лао-цзи бу “формула”ни эрамиздан олдинги V асрда “яратган”. У қуйидагини тасдиқлаган: “олиш учун, олдин бериш керак”. Бошқача сўзлар билан айтганда, ўз ҳаётингизда нимага эришишни хохласангиз, билинг, у ўз-ўзидан содир бўлмайди. Академик шоиримиз Ғ.Ғулом айтганидек, “Ғойибдан келажак бахт – бир афсона”. Бунинг айнан шундай эканлигини И.Ньютон қонунларининг бири ҳам, ўзига хос тарзда, тасдиқлайди: жисмга бошқа жисмлар ўз таъсирини кўрсатмаса, у ўз тинч ҳолатини сақлайди.

Юқоридаги фикрлар шахсий молияга нисбатан қўлланилса, у қуйидаги кўринишни олади: келажакда даромад олиш учун бугун ниманидир инвестиция қилиш керак.

Масалан, қурилишнинг дастлабки босқичида Сиз уйдаги хонадонни сотиб олишга 100,0 млн. сўмлик инвестиция қилдингиз. Икки йилдан сўнг, уй фойдаланишга топширилганда, Сиз ўша хонадонни 150,0 млн. сўмга сотдингиз. 50,0 млн. сўм кўринишидаги фойда – бу икки йиллик муддатга кўчмас мулкка ўз пулингизни қўйганлигингиз (инвестиция қилганлигингиз) учун мукофот-тақдирланиш ҳисобланади. Сиз банкка депозит қўйишдан кўра кўпроқ рискка йўл қўйгандингиз. Энди эса, қуйилмаларингиз (инвестициянгиз) рискка тортилганлиги учун, Сиз бонус олдингиз. Зеро, уйни қуриш икки йилдан ортиқроқ муддатга чўзилиб кетиши мумкин эди. Қурилиш сифатининг ҳам кўнгилдагидек бўлишига ҳеч ким кафолат бермаганди. Кўчмас мулк баҳосининг пасайиб кетиш эҳтимоли ҳам мавжуд эди. Буларнинг бари натижасида Сиз камроқ ишлаб топишингиз ва ҳатто зарар кўришингиз эҳтимоли ҳам йўқ эмасди. Ва ниҳоят, Сизнинг фойдангиз – мос келувчи кўчмас мулкни излаб топганлигингиз, бозорни пухта ўрганганлигингиз, эринмасдан ва синчиклаб барча ҳужжатларни тўғри расмийлаштирганлигингиз ва ҳ.к.лар борасидаги хизматларингиз ҳақини, ўзига хос тарзда компенсация қилиниши (қопланиши)дир.

## “Инвестиция” тушунчасининг келиб чиқиши

“Инвестиция” атамаси лотин тилидаги “investire” феълидан олинган. У қуйидаги турли сўз бирикмалари тарзида ишлатилади: “ҳуқуқ бериш”, “ҳокимиятни қўлга киритиш”, “ваколат бериш”. Ўрта асрлардаги Европада жанобларга ерга эгалик ҳуқуқини ёки садоқат билан хизмат қилиш борасидаги қасамёд ўрнига ўз вассалига мансаб бериш инвестура деб аталган. Хизмат кўрсатиш кўринишидаги келгусидаги даромадга жаноб гўё вассалга инвестиция қилганидек.

### Пулдан ташқари яна нима(лар)ни инвестиция қилса бўлади?

Одатда, энг умумий ва энг содда тарзда инвестиция дейилганда пулли қўйилма тушунилади. Агар Сиз мактабда ўқиётган бўлсангиз ва Сизда шахсий жамғарилмалар бўлмаса, унда нима қилиш керак? Мана бу ҳаётий саволнинг айрим жавоблари: Сиз ўзингизнинг вақтингиз, ақл-у-заковатингиз, ўз инсоний капиталингизни ривожлантиришдаги энергиянгизни инвестиция қилишингиз мумкин. Масалан, Сиз ўз олдингизга инглиз тилини юқори даражада эгаллашни мақсад қилиб қўйишингиз мумкин. Бу кўплаб соатлар давомида тиришқоқлик билан шуғулланиш кераклигини тақозо этади. Бироқ, бунинг натижасида эса Сиз ўзингиз учун яхши ҳақ тўланадиган қизиқарли ишни топиш борасида ўз имкониятингизни кескин оширган бўласиз.

Худди ана шу принцип тадбиркорликда ҳам қўлланилади. Муваффақиятли бизнес учун фақат пулнинг бўлиши, маълум маънода, ишонинг – бу ҳали ҳеч нарса эмас. Бунинг учун ташаббус, ўз-ўзига бўлган ишонч, тинимсиз самарали ва фойдали ишлашга тайёр туриш, фойдали алоқалар ва албатта, қизиқарли ғоялар ҳам, сув ва ҳаводек, зарур. Бугунги кунда машҳур брендларга айланган компаниялар – Apple, Google, Skype, Facebook, “ВКонтакте” ва б.лар – ўз ғоялари билан баланд қанот қоққан ёшлар томонидан яратилган. Пуллар эса, истиқболли бизнесга

инвестиция қилишдан манфаатдор бўлган ва молиявий жиҳатдан бақувват бўлган инсонлар ва компаниялар ҳисобидан жалб қилинган.

## “ВКонтакте” ижтимоий тармоғи қандай яратилди?

Павел Дуров 11 ёшида – мактабдалигидаёқ – дастурлашга жуда қизиққан ва унга бутун вужуди билан маҳлиё бўлган эди. Сўнг у университетда ҳар хил нотижорий интернет-лойиҳалар – турли курслар учун электрон кутубхона, студентлар мулоқоти учун форум ва бошқалар – ярата бошлади. 2006 йилда Павел Facebook лойиҳасидан хабар топди ва россиялик студентлар ва битирувчилар учун ижтимоий тармоқ яратишга қарор қилди. Унинг акаси лойиҳанинг техник директори бўлди. Қадрдон дўсти эса пулдан ёрдам берди. Ижтимоий тармоқни “ВКонтакте” деб аташди. Бу билан улар курсдошларнинг ҳеч қачон алоқани узмасликларига шаъма қилишган эди. Vkontakte.ru сайтининг расмий ишга тушган куни 2006 йилнинг 10 октябри бўлди. Бу кунда Павел 22 ёшга тўлган эди.

Янги ресурс ёшлар ўртасида тезда оммалашиб кетди. Лойиҳани янада ривожлантириш ва кенгайтириш учун Павел йирик инвесторни жалб қилди. Натижада “ВКонтакте” ижтимоий тармоғи Россияда энг йирикка айланди. 2014 йилнинг бошидаги маълумотларга кўра унга ҳар куни 60,0 млн. киши “киради”. Аналитикларнинг баҳолашларига кўра, компаниянинг қиймати 3,0 млрд. АҚШ долларидан ошиб кетган.

## Бизнесга қандай инвестиция қилмоқ лозим?

Одатда, ўз бизнесига ёки бировнинг бизнесига ҳам инвестиция қилиш мумкин. Инвестициялар эса турли шаклларда амалга оширилади. Бироқ, кўпчилик ўйлаганидек – фақатгина пулда эмас. Улар моддий (асбоб-ускуналар, кўчмас мулк ва ҳ.к.лар) ва номоддий (алоқалар, вақт, билим ва ҳ.к.лар) активлар кўринишида бўлади.

Агар бировнинг бизнесига инвестиция қилиш кўриб чиқиладиган бўлса, у ҳолда, аввало, икки ёндашувнинг мавжуд эканлигини қайд этиб ўтмоқ лозим. Унинг биринчиси ва энг соддаси – олдиндан белгиланган қатъий фоиз остида таниш тадбиркорга пулларни қарзга беришдир. Қарз (ёки кредит) – бу қарзий молиявий инструмент ҳисобланади.

Ёндашувнинг иккинчиси ва мураккаброғи – бу бизнесда(ги) ҳиссани сотиб олишдир. Бизнесга инвестиция қилишнинг бу йўли бизга ҳиссамизга пропорциональ равишда фойданинг бир қисмини олишга даъвогар чиқишимиз мумкинлигини англатади. Бу ҳиссали молиявий инструмент саналади. У эса – анча рисклидир. Зеро, муваффақият пайтида яхшигина “ишлаб олиш”ингиз мумкин. Банкротга учраганда эса кўп нарсани йўқотиб қўйиш эҳтимоли ҳам – йўқ эмас.

Бировнинг бизнесига инвестиция қилиш учун қандайдир бир тадбиркор билан, албатта, таниш бўлишингиз – шарт эмас. Кўплаб компания **қимматли қоғозларни** – акциялар, облигациялар ва ҳ.к.ларни – муомалага чиқаришади. Уларни Сиз сотиб олишингиз ва сўнг эса фонд бозорида сотиб юборишингиз мумкин. Компания учун – бу молиялаштиришни жалб қилиш усули сифатида майдонга чиқади. Худди шу нарсанинг ўзи инвестор учун эса – даромад ишлаб топиш йўлидир.

**Облигациялар** – бу қарзий молиявий инструментдир. У бўйича Сиз, худди депозитга ўхшаш, узлуксиз равишда қатъийлаштирилган фоизли даромадни оласиз. **Акция** эса – ҳиссали молиявий инструмент ҳисбланади. У ўз эгаси (акционер)га **дивиденд** кўринишида(ги) даромад келтиради. Дивидендлар Сизга компаниядаги ҳиссангизга пропорциональ равишда унинг фойдасидан тўланади. Унинг миқдори олдиндан маълум бўлмайди. Зеро, компаниянинг фойдаси турли йилда ўзгариб, турлича бўлади. Акционер, агар акцияларнинг баҳоси ўсса, уларни қайта сотиб ҳам даромад олиши мумкин. Қимматли қоғозлар кичик суммаларни катта компанияларга инвестиция қилиш имконини беради.

**Қимматли қоғоз (security)** – қонунчиликка мувофиқ ҳужжатлар бўлиб, улар мазкур ҳужжатларни чиқарган юридик шахс билан уларнинг эгаси ўртасидаги мулкий ҳуқуқларни ёки қарз муносабатларини тасдиқлайди, дивидендлар ёки фоизлар тарзида даромад тўлашни ҳамда ушбу ҳужжатлардан келиб чиқадиган ҳуқуқларни бошқа шахсларга ўтказиш имкониятини назарда тутади.

**Облигация (bond)** – эмиссиявий қимматли қоғоз бўлиб, у облигацияни сақловчининг облигациянинг номинал қийматини ёки бошқа мулкий эквивалентини облигацияни чиқарган шахсдан облигацияда назарда тутилган муддатда олишга, облигациянинг номинал қийматидан қатъий белгиланган фоизни олишга бўлган ҳуқуқини ёхуд бошқа мулкий ҳуқуқларини тасдиқлайди.

**Акция (stock)** – ўз эгасининг акциядорлик жамияти фойдасининг бир қисмини дивидендлар тарзида олишга, акциядорлик жамиятини бошқаришда иштирок этишга ва у тугатилганидан кейин қоладиган мол-мулкнинг бир қисмига бўлган ҳуқуқини тасдиқловчи, амал қилиш муддати белгиланмаган, эгасининг номи ёзилган эмиссиявий қимматли қоғоз.

**Акционер (stockholder)** – компания акцияларининг эгаси. Унинг даромади акциялар қийматининг ўсиши ва дивидендлар ҳисобидан шаклланади.

**Дивиденд (dividend)** – акционерлар ўртасида тақсимланадиган компания фойдасининг бир қисми

**Вақтни Сизга ишлашига қандай мажбурлаш мумкин?**

Ҳар бир инсон ўз инвестицияларидан, иложи борича, тезроқ самара олишни истайди. Афсуски, ҳамма вақт ҳам шундай бўлавермайди. Масалан, инглиз тилини мукаммал эгаллашга ҳаракат қилган бўлсангиз-да, ўзингиз истаган

бундай натижани уч кундан сўнг қўлга киритолмайсиз, албатта. Ҳатто бир ҳафта давомида тилни ўрганишга тўлиқ “шўнғиган” бўлишингизга қарамасдан, барибир, Сиз инглиз тилида акцентсиз гапиришни уддалолмайсиз. Бу ҳолда муаммони ечиш калити – узлуксиз шуғулланиб бориш ва сабр-тоқатдадир. Тилни керакли даражада эгаллашингизга, ҳеч бўлмаганда, бир ёки икки йил керак бўлади. Бунинг устига, бу жараёндаги ҳамма ишлар ва уларнинг натижалари Сизнинг дастлабки даражангиз, қобилиятингиз, тиришқоқлигингиз ва тартиб-интизомингизга боғлиқдир.

## Спекуляция (олиб-сотарлик)ми ёки инвестициялаштириш?

Қандайдир активларни, масалан, валюта ёки акцияларни сотиб олиб ва ундан сўнг эса уларни зудлик билан қайта сотиб спекуляция (олиб-сотарлик) ҳисобидан тезроқ даромад олишни истамайдиганлар – орамизда, деярли, йўқ. Кўпчилик шундай бўлишини, албатта, истайди. Гўё, инвестициялаштиришда ҳам худди шундай қилгандекмиз – арзонроқ сотиб олишга ва аксинча, қимматроқ сотишга ҳаракат қиламиз.

Бироқ, улар ўртасида кескин фарқ бор. Инвесторлар спекулянт (олиб-сотар)лардан фарқли ўлароқ, пулни узоқроқ, одатда, икки йилдан кам бўлмаган муддатга “қўйишади”. Қисқа муддатга пул “қўйиш” – жуда рискли. Ахир, ҳеч ким, масалан, эртага доллар, сўмнинг курси ёки “Ўзбекнефтегаз” АК акцияларининг қиймати қанча бўлишини билишга қодир эмас. Ҳатто қимматли қоғозлар олди-соттиси билан шуғулланувчи фонд бозори оламида нималар содир бўлаётганлигининг ҳаммасини ипидан-игнасигача таҳлил қилаётган профессионал (касбий) трейдерлар ҳам ҳамма вақтда муваффақиятга эришавермайдилар. Бундай вазиятда, етарли даражада билим ва тажрибага эга бўлмасдан, енгил пул ишлаб топиш ниятида бўлган оддий спекулянт (олиб-сотар)ларга нисбатан нима дейиш мумкин?!

Кўплаб мамлакатларда тўпланган статистик маълумотларга кўра, молиявий бозорда спекулянт (олиб-

сотар)лик қилишга уринганларнинг 60,0-90,0%и зарар (йўқотма) кўрган. Савдолар фақат ўз маблағлари ҳисобидан эмас, балки қарзий маблағлар ҳисобидан ҳам содир этилганда, ютқизганлар фоизи янада юқорироқ бўлган.

Кўпчиликнинг фикрича, молиявий инвестицияларни фақат бой-бадавлат одамлар амалга оширади. Агар қўлингизда катта миқдорда бўш турган пуллар бўлмаса, инвестициялаштириш тўғрисида ўйламасангиз ҳам бўлади, дейишади. Аслида – бундай эмас. Марҳамат, бир ҳисоблаб кўрингчи, олий таълим даргоҳида ўқиш давомида бошловчи инвестор ҳар куни 1 000 сўмдан жамғариб борадиган бўлса, нима бўлар экан? Бир ой давомида у 30 000 сўмни жамғаради. Бу сумма бир йилда 360 000 сўмга тенг бўлади. Тўрт йил давомида жамғариб борилган сумма 1 440 000 сўмга етади. Агар бу пуллар ҳар ойда тўлдирилиб бориладиган депозитга йиллик 10,0%лик ставкада “жойлаштирилса”, унда жамғарилмаларнинг умумий суммаси 1 770 000 сўмни ташкил этади. Агар бошловчи инвестор бу билан тўхтаб қолмаса ва ўзининг бу экспериментини яна икки йилга – магистратурада ўқиган йилларида ҳам – давом эттирса, у ҳолда магистратурани тугатаётган пайтида унинг ҳисоб варағида қарийб 3 000 000 сўм пайдо бўлади. Албатта, бунда инфляцияни ҳисобга олиш керак. Зеро, у олинган бу даромаднинг бир қисмини “еб” қўяди.

Келтирилган бу мисолдан кўриниб турибдики, унча катта бўлмаган, лекин доимий равишда инвестициялар қилиб, ҳайрон қолиш мумкин бўлган натижаларга эришиш мумкин. Инвестиция қилишни қанча эрта бошласангиз, шунча мос равишда, тезроқ катта суммадаги пулни тўплашингиз мумкин.

## 7.2. АКТИВЛАР ҚАНДАЙ ТАНЛАНАДИ?

Кўплаб инвестицион активлар мавжуд. Уларнинг ҳар бири – ўзига хос. Депозит ёки облигация, олтин ёки кўчмас мулк, ўз бизнеси ёки йирик компаниянинг акциялари... – булар қай бирининг фойдалироқ эканлигини қандай билиш мумкин?

Бу активлар ҳар бирининг афзаллик ва камчиликлари бор. Уларни эса – ўлчаш (баҳолаш) зарур.

**Активларнинг жозибадорлигини қандай ўлчаш (баҳолаш) керак?**

Активларни қуйидаги уч асосий ўлчам (параметр)лар бўйича баҳолаш мумкин:

- Даромад(ли)лик;
- Ишонч(ли)лик (мустаҳкамлик)
- Лидвид(ли)лик.

**Даромад(ли)лик** – бу инвестор ўз қуйилмаларидан оладиган фойда. У дастлабки (бирламчи) қуйилмаларнинг суммасига нисбатан фоизда ўлчанади. Даромад(ли)лик активлар қийматининг ўсиши ва харажатлар чегирилган жорий даромадлар йиғиндисидан ташкил топади.

**Мисол:** Бир йил давомида Сизнинг хонадонингиз баҳоси 400,0 млн. сўмдан 440,0 млн. сўмга ошди, дейлик. Унда қийматнинг ўсган қисми 40,0 млн. сўмга тенг бўлади. Бу нисбий ифодада қуйидагича кўриниш олади: 40,0 млн. сўм : 400,млн. сўм = 0,1 ёки 10,0%. Агар бу хонадонни ижарага ойига 1,0 млн. сўмга “топширадиган” бўлсангиз, у ҳолда йил натижаларига кўра яна сиз рента ҳисобидан 1,0 млн.сўм х 12 : 12,0 млн. сўм = 0,06 ёки 6,0%. Бу Сизнинг жорий даромадингиз бўлади.

Бироқ, Сиз йил давомида таъмирлаш, коммунал харажатлар ва солиқлар учун 400 000 сўм тўладингиз. Бу харажатлар даромадлиликни шу суммага камайтиради: 400 000 : 200,0 млн. сўм = 0,02 ёки 2,0%.

Натижада кўчмас мулкка қўйилган қўйилмаларингизнинг даромадлилиги 10,0% + 6,0% - 2,0% = 14,0%га тенг бўлади.

**Ишонч(ли)лик (мустаҳкам(ли)лик)** – бу турли рискларга қарамасдан активнинг кутилган даромадни келтира олиш қобилиятидир. Етарли даражада ишончли (мустаҳкам) бўлган

актив сифатида, масалан, банк депозитини олишимиз мумкин. Омонатларни суғурталаш тизими орқали биласизки, банк ҳатто банкрот бўлганда ҳам Сиз қўйилган пулларингизни, албатта, қайтариб оласиз. Активларнинг жуда кўплари бундай ишонч(ли)ликка эга эмас. Уларнинг қиймати доим тебраниб туради ва кескин пасайиб кетиши ҳам мумкин. Инвестиция қила туриб, Сиз йўқотиш рискини ва ҳеч бўлмаганда, ўзингиз мўлжаллаган даромадни ололмаслик рискини қабул қиласиз. Ҳар бир актив ўз рискига эга. Уни баҳоларнинг тебраниши ёки ўтган даврдаги даромад(ли)лиги орқали ўлчашади.

**Ликвид(ли)лик** – бу активларнинг йўқотмаларсиз ва тезда пулга конвертация қилиниш (айлантириш) имкониятидир. Бу таъриф (аниқланиш)дан кўриниб турибдики, актив сифатида пуллар абсолют ликвид(ли)ликка эгадир. Хорижий валюталар, масалан, АҚШ доллари ёки евро ҳам ликвидли активлар сирасига киради. Дунёда уларни ҳар қандай банк ёки алмашув пунктида алмаштириш мумкин. Бунда спрэд – унчалик юқори эмас. Аммо Швейцария франки, Япония иенаси ва бошқа валюталар эса унчалик ликвидли эмас. Бунинг учун, аввало, алмаштириш жойини излашга тўғри келади. Топилгандан сўнг эса, спрэд ҳам юқори бўлади. Реал активлар, масалан, автомобиль ёки хонадоннинг ликвидлиги эса пастроқ. Улар учун харидорни топиш ҳафталаб, баъзи ҳолларда эса, ойларни ҳам тақозо этиши мумкин.

Ўз ихтиёрига қўйиб берилса, ҳар бир инвестор, бир вақтнинг ўзида даромадли, ишончли ва ликвидли бўлган идеал активни топишни истайди. Афсуски, бундай активлар мавжуд эмас. Одатда, ишончли активлар кам даромад келтиради. Юқори салоҳиятли даромадга эга бўлган активлар эса, вақти-вақти билан баҳода пасаяди ва ўзининг ликвидли(ли)гини ўзгартириб туради.

## Турли активлар қандай даромад(ни) келтиради?

**Нақд пул (нақдина)лар** – бу энг ликвидли ва энг ишончли актив. Бироқ, уларнинг даромад(ли)лиги нольга тенг. Агар бу тарздаги йирик суммаларни сақлаш харажатлари (сейф харид қилиш ёки ижарага банк ячейкасини олиш ва б.лар) ҳам ҳисобга олинадиган бўлса, бу кўрсаткич “манфий” бўлиши – турган гап. Ижобий даромад олиш учун эса пулни “ишлаш”га мажбур қилмоқ лозим. Бу пулларни бошқа активларга жойлаштириш керак, дегани демакдир. Қуйида ана шундай қуйилмаларнинг энг оммавий турларини кўриб чиқишга ҳаракат қиламиз.

**Банк депозити** – ишончли ва етарли даражада ликвидли бўлган инструментдир. Зеро, биринчи талабингиздаёқ қўйган суммангизни банк Сизга қайтаришга – мажбур. Сўнгги 10 йил давомида йиллик автоматик тарзда узайтириш билан биргаликда йиллик депозитга инвестиция қилиш бизга ўртача йиллик 9,0%ли даромад келтирди, деб ҳисоблайлик. Бундай даромад қанчалик юқори (катта) эканлигини билиш (тушуниш) учун уни инфляция даражаси билан таққослаш керак. Шу йилларда мамлакатдаги баҳолар йилига ўртача 9,7%га ўсган бўлсин. Бу депозитдаги жамғарилмаларимизнинг сотиб олиш қобилияти йилига бироз “эриб кетган”лигидан дарак беради. Шундай қилиб, депозит бўйича даромад узоқ муддатли жамғарилмаларимизни инфляциядан қисман ҳимоя қилади, холос. Шунинг учун ҳам ўз капиталимизни кўпайтиришни истасак (бунинг айнан шундай эканлиги табиий, албатта), янада юқорироқ даромадли инструментларни қидириб топишимиз лозим.

**Олтин** кўп асрлардан буён инвесторларни ўзига жалб қилиб келмоқда. Унга беихтиёр “ошиқ-у-беқарор” ва “мафтун” бўлганларнинг сони – жуда кўп. Зеро, у иқтисодий инқирозлар ва инфляция билан боғлиқ бўлган “силкиниш”лардан ишончли ҳимоя қилувчи бўлиб ҳисобланади. 2004-2012 йиллар оралиғида олтиннинг баҳоси 4,0 баравардан кўпроқ мартага – унциясининг баҳоси 416 АҚШ долларидан 1 700 АҚШ долларигача – ортган. Бу вақтда ким олтинга инвестиция қилган бўлса, йилига 18,0%ли ўртача даромад олган. Бироқ,

ҳеч бир актив ҳеч қачон баҳода абадий (фақат) ортиб бормайди. 2015 йилнинг декабрига келиб олтиннинг баҳоси бир унциясига нисбатан 1 070 АҚШ долларигача “тушиб” кетди. Ва инвесторлар бундай қимматли металга “жойлаштирган” инвестициялари қийматининг деярли 37,0%идан маҳрум бўлиб қолдилар. Олтин учун баҳоларнинг ана шундай кескин тебраниши – хос. Масалан, 20 йил давомида, яъни 1980-1999 йилларда, олтиннинг баҳоси 3,0 мартадан кўпроқ пасайиб кетган.

**Кўчмас мулк,** бошқа мамлакатларда бўлганидек, Ўзбекистонда ҳам анъанавий тарзда узоқ муддатли инвестициялар учун энг оммавий актив ҳисобланади. 2015 йилнинг бошида Тошкентда бир квадрат метрнинг ўртача қиймати 1 661,49 минг сўмга тенг бўлса, 2019 йилга келиб унинг даражаси 5 029,50 минг сўмга етган. Шундай қилиб, Тошкент кўчмас мулкига “қўйилган” инвестициялар ўртача 302,7% даромад келтирган. Шундай бўлса-да, юқотиш риски бу рискка ҳам хос. Масалан, 2016 йилда баъзи бир сабабларга кўра Тошкентдаги хонадонларнинг ўртача баҳоси 2015 йилга нисбатан 2,5%дан кўпроққа пасайган. Шу даврда уларнинг ликвидлиги ҳам кескин пасайиб кетган. Агар илгари хонадонни сотишнинг ўртача муддати 2-3 ойган тенг бўлса, энди у ярим йилгача ортиб борган. Бунинг устига, харидорлар қўшимча чегирмаларни талаб қиладиган ҳам бўлиб қолишди.

7.2-график. **Тошкентдаги хонадонларнинг ўртача баҳоси** (минг сўмда)

Худди шу нарсани АҚШ долларида кўриб чиқадиган бўлсак, у ҳолда қуйидаги манзаранинг гувоҳи бўламиз (7.3-графикка қаранг).

7.3-график. **Тошкентдаги хонадонларнинг ўртача баҳоси** (АҚШ долларида)

6.3-графикдан яққол кўриниб турибдики, 2015 йилда Тошкентда бир квадрат метрнинг ўртача қиймати 708,0 АҚШ долларига тенг бўлса, 2017 йилга келиб унинг даражаси 524,0 АҚШ долларига тушиб қолган. 2019 йилда эса унинг даражаси яна ошиб, 645,0 АҚШ долларига етган[18]. Шундай қилиб, Тошкент кўчмас мулкига "қўйилган" инвестициялар 2015-2017 йиллар оралиғида ўртача 26,0%га зарар келтириб чиқарган бўлса, 2017-2019 йилларда эса, аксинча, 23,1%га даромад келтирган.

**Фонд бозори** энг даромадли қуйилмалар ҳисобланади. Йирик компанияларнинг акцияларини сотиб олиб, йиллик ўртача юқори фоизли даромадлиликка эга бўлиш мумкин. Лекин бундай инвестицияларнинг рисклилик даражаси ҳам шунга мос юқори даражада бўлади. 2008 йилда Россияда глобаль молиявий инқироз содир бўлиб, мамлакатнинг фонд бозори ўз қийматининг 2/3 қисмини "йўқотган". Ўшандан буён акциялар баҳоси ошган бўлишига қарамасдан, улар инқироз олди даражасига ҳамон етгани йўқ.

Шу ўринда ҳозирги кунда Ўзбекистон фонд бозори ривожланишнинг бошланғич босқичида эканлигини қайд этиб ўтиш лозим[19]. Хусусан, 2019 йилда давлат дастурига кўра, фонд бозорини ривожлантириш, соҳада давлат бошқарувини тубдан ислоҳ қилиш ва давлат органларининг бир-бирини такрорловчи, ортиқча назорат функцияларини бекор қилиш мақсадида Ўзбекистон Республикаси Капитал бозорини ривожлантирш агентлиги ташкил этилган. Бу Агентлик

---

[18] Юқоридаги кўрсаткичлар Ўзбекистон Республикаси мулкни баҳолаш миллий стандарти (10-сон МБМС) асосида баҳоловчи ташкилотлар томонидан келтирилган. (ОАЖ Credo Max Estimation, OLX реклама хизмати).

[19] Бунинг айнан шундайлигини қуйидаги рақамлар ҳам тасдиқлайди: 2018 йилнинг 9 ойи давомида акция ва ва корпоратив облигациялар билан бирламчи бозорда 7 204,54 млрд. сўмлик (4 046 та битим), иккиламчи бозорда эса 1 174,60 млрд. сўмлик (8460 та битим) битимлар тузилди. Хусусан, уюшган бозорда акциялар билан 332,95 млрд. сўмлик (8003 та битим) битимлар тузишга муваффақ бўлинган. Бу эса ўтган йилнинг айни шу даврига нисбатан 264,9 млрд. сўмга йоки 4,8 мартага кўпроқдир. Савдо майдонларида акция ва корпоратив облигациялар билан битимлар қуйидагича характерланмоқда: а) РФБ "Toshkent" – 329,8 млрд. сўмни (7 793 та битимлар); б) АЖ "Elsis-savdo" – 69,2 млрд. сўмни (214 та битимлар) ташкил этди. 2018 йилнинг 9 ойлигида Қимматли коғозлар марказий депозитарияси ва инвестиция воситачилари томонидан 7,98 трлн. сўмга (4 498 та битимлар) акциялар билан, шунингдек 3,0 млн. сўмга (1 та битим) эса корпоратив облигациялар билан битимлар тузилган, шу жумладан: бирламчи бозорда – 7 131,57 млрд. сўм (533 битмлар); иккиламчи бозорда – 848,52 млрд. сўм (3 965 та битимлар).

Халқаро Молия ташкилоти (IFC), Осиё тараққиёти банки, Кореянинг халқаро ҳамкорлик ташкилоти (KOICA) ва чет эл компаниялари “Freedom Finance”, “Sturgeon Capital”, “Access Corporate”, “QidQeetQit Ventures”, “Reformatics”, “CBonds” вакиллари билан фаол ҳамкорлик қилмоқда. Ҳозирги кунда у мамлакатимиз фонд бозорини ривожлантириш йуналишида салмоқли ишларни амалга оширмоқда[20].

## Инвестициялаштиришда рискларни қандай бошқариш зарур?

Инвестициялаштириш жараёнида рисклардан қочиб қутилишнинг иложи йўқ. Шунинг учун ҳам уларни оқилона ва саводли бошқаришни ўрганиш керак. Рискнинг қабул қилиниш даражаси билан исталаётган даромадлилик ўртасида оптимал баланс (мувозат)ни топиш – ҳар бир инвесторнинг муҳим вазифасидир.

“Хабари борми, демак, қуролланган!”,- дейишган Қадимги Римда. Бу принципни инвестицияларга қўллаб, биз уни қуйидагича ифодалашимиз мумкин:

- Моҳияти Сизга тушунарли бўлган инструментларгагина маблағларни жойлаштиринг!
- Кимдир, ўз-ўзидан, Сизга ҳеч қачон юқори даромадлиликни туҳфа қилмайди!
- Ўз пулингизни жойлаштираётган пайтингизда ўша актив тўғрисида, иложи борича, кўпроқ маълумот олишга ҳаракат қилинг!
- Танлаган инструментингиз даромад келтирадиган манбаларни аниқланг!
- Даромадингизга хавф солувчи рискларни батафсил таҳлил қилиб чиқинг!
- Ўз маҳсулотини Сизга таклиф этаётганда молиявий воситачининг қандай стимулларга таянаётганлигига аниқлик киритинг!

---

[20] Қўшимча маълумотларни www.cmda.gov.uz ва www.deponet.uz веб-сайтларидан олишингиз мумкин.

Юқоридагиларнинг барчаси Сиз томонингиздан танланган активнинг доим ижобий бўлишига тўлиқ кафолат бермаса-да, бироқ уларнинг бари капиталингизнинг фойдали бўлмаган қўйилмаларга жойлаштирилишидан асраб туради.

“Барча тухумларни бир саватга қўйманг!” – бу инглизларнинг мақоли. Ундан фойдаланган ҳолда қўйилмаларни диверсификациялаш (ҳар хил турларидан фойдаланиш) принципини вужудга келтириш мумкин. Зеро, юқоридаги мақол инвестицияларга нисбатан қўлланилганда, у қуйидагича маъно-мазмун касб этади: ўз жамғарилмаларингизни турли инструментларга тақсимлаб юборинг. Ҳатто қандайдир бир актив Сизга жуда жозибадор ва ишончли кўринганда ҳам инвестициялаштиришга мўлжалланган барча пулларингизни унга жойлаштира кўрманг. Акс ҳолда Сиз кучли рискка дуч келиб қоласиз: қуйилмалар муваффақияти фақат шу ягона активнинг тақдирига тўлиқ боғланиб қолади.

Диверсификация рискларни камайтиришга ёрдам беради. Ва Сизнинг даромадингиз ҳам, шунга мос равишда, қандайдир бир инструмент ёки молиявий воситачининг камчиликларига камроқ боғланади. Масалан, Сиз депозитдан фойдаланмоқчи бўлсангиз турли банклар, валюталар ва муддатларни танлашингиз мумкин. Агар Сизнинг ихлосингиз фонд бозорига нисбатан юқори бўлса, у ҳолда турли тармоқлар ва минтақалардан бўлган бир неча компанияларнинг акцияларига пулларингизни жойлаштирганингиз маъқул. Бироқ, маблағларни инструментларнинг турли типларига – депозитларга, кўчмас мулкка, қимматбаҳо металларга, қимматли қоғозларга ва ҳ.к.ларга – жойлаштириш янада яхшироқ ҳисобланади.

Рискларни бошқариш (бошқара олиш) – муваффақиятли инвестициялаштириш калитидир. Энг яхши инвесторлар – рискдан қочувчи инвесторлар эмас. Аксинча, рискни онгли равишда қабул қилувчи ва турли инструментлар ўртасида ўз қуйилмаларини тўғри тақсимловчи инвесторларни энг яхши инвесторлар деб аташ мумкин.

**Доим “пичоғи мой устида” бўлган”, ўз ишининг ҳақиқий устаси ёки “қассоб”и саналган, ҳар нарсага “қўли етади”ган муваффақиятли инвесторларнинг маслаҳатлари**

**Уоррен Баффет:** “Баҳо – бу сен тўлаётган нарса. Қиймат эса – бу сен нимани олган бўлсанг, у – ўша. Акциялар ёки оёқ кийимлар тўғрисида гаплашишимиз аҳамиятга эга эмас. Аҳамиятлиси, мен сифатли товарни у етарли даражада баҳоланмаганда сотиб олишга устуворлик берганимдадир”.

**Жорж Сорос:** “Қачон ноҳақ эканлигимни билганлигим учун ҳам мен – бойман. Содда қилиб айтганда, ўз хатоларимни тан олиш қобилияти менда бўлганлиги учун ҳам мен – яшовчанман”.

**Дэвид Рубенштейн:** “Бир жойда ўтириб, рискка бормасдан бахтли бўлсангиз, Сиз навбатдаги йигирма йил давомида ҳам ўша жойда ўтираверасиз”.

**Т.Бун Пикенс:** “Қанча катта бўлаверганим сари, қаёққа боришим кераклиги янада яққолроқ кўринаверади. Агар Сиз филни овламоқчи бўлсангиз, қуённи деб йўлдан адашманг”.

**Бенжамин Грэм:** “Инвестор ўзининг ҳар бир хариди ва тўлаган баҳосини адолатли суд қилиш ҳолатида бўлмоғи лозим. Баҳо холис ва асосланган бўлиши, унинг натижаси эса “Инвестор тўлаганидан кўра кўпроқ оладими?”,- деган саволга жавоб бермоғи керак”.

**Жон Темплтон:** “Максимал пессимизм даври, энг аввало, харид қилишга тўғри келиши керак. Максимал оптимизм даври эса сотиш учун энг тўғри келади”.

**Жон Богл:** “Агар Сиз 20,0%ли йўқотмани тасаввур қилишга қийналсангиз, яхшиси фонд бозорига яқинлашмаганингиз маъқул”.

**Питер Линч:** “Сиз бармоқларингиз билан тушунтириб беролмайдиган ғояга ҳеч қачон пул тика кўрманг”.

**Инвесторларга қандай молиявий воситачилар ёрдам бериши мумкин?**

Одамларнинг кўпи, ҳамма вақт ҳам, мураккаб молиявий инструментларни тушунавермайдилар. Улар ўз ишининг усталарига (профессионалларга) ишонадилар. Қуйилма объектларини танлашга ёрдам берадиган ва ўзларининг инвестицион маҳсулотларини таклиф қилувчи молиявий компанияларнинг турли типлари бор.

Агар ўзингиз инвестициялар учун объектни қидиришни истамасангиз, у ҳолда бу вазифани **бошқарувчи компаниялар**га (БК) ишонишингиз мумкин. Номланишидан кўриниб турибдики, бошқарувчи компаниялар ўз мижозларининг активларини бошқариш билан шуғулланади. Хусусан, улар пулни бадалли инвестиция фондларига (БИФ) қўйишни таклиф қилишади. Бундай фондларнинг ҳар бири, одатда, активларнинг маълум бир тоифаси бўйича ихтисослашади. Масалан, БИФларининг бири акцияларга, бошқаси – облигацияларга, учинчи эса – кўчмас мулк ва ҳ.к.ларга ихтисослашуви мумкин. БИФлар кўплаб инвесторларнинг маблағларини тўплайди (аккумуляция қилади). Инвесторларнинг ҳар бири эса фонддаги ҳиссасига мувофиқ равишда даромад олади. Фоннинг инвестицион портфели (сотиб олинган активлар тўплами)ни бошқарувчи компаниядан профессионал (касбий) менежер шакллантиради. Ўз иши (фаолияти) учун бошқарувчи компания тақдирланиш – ўз бошқаруви остида бўлган активлар суммасининг бир неча фоизини – олади. Мос келувчи фондни танлаш – оддий масала эмас. Зеро, мамлакатда кўплаб бошқарувчи компания ва БИФ фаолият кўрсатиши мумкин.

**Бошқарувчи компания (management company) – жисмоний шахслар, БИФлар, НПФлари, суғурта компаниялари ва ҳ.к.ларнинг маблағларини ишончли**

**бошқаришни амалга ошириш ҳуқуқига эга бўлган молиявий воситачи.**

**Бадалли инвестиция фонди, БИФ (mutual fund) – бу жамоавий инвестициялаштириш шакли бўлиб, унда инвесторларнинг маблағлари ягона фондга бирлаштирилади ва фойда олиш учун бошқарувчи компания томонидан қимматли қоғозлар ва активларнинг бошқа турларига жойлаштирилади.**

Ўзбекистон шароитида инвесторларнинг пул маблағларини жалб этиш ва уларни инвестиция активларига қўйиш мақсадида акциялар чиқаришни амалга оширувчи юридик шахс - акциядорлик жамияти – **инвестиция фондидир**. Инвестиция фонди ўз фаолиятини қимматли қоғозлар бозорини тартибга солиш бўйича ваколатли давлат органи (Ўзбекистон Республикаси Капитал бозорини ривожлантириш агентлиги) томонидан бериладиган лицензия асосида амалга оширади. Бу фонд ўзи чиқарган акцияларни қайтариб сотиб олиш мажбуриятига эга бўлган ёки ушбу мажбуриятга эга бўлмаган инвестиция фонди турида бўлиши мумкин.

**Пай фонди** бу инвестиция фаолиятини амалга ошириш мақсадида икки ва ундан ортиқ шахсларнинг – инвесторларнинг – ўзи ишончли бошқарувга берган пул маблағлари йиғиндисидир. Бу фонд ҳам чиқарилган инвестиция пайларини ишончли бошқарувчи томонидан фонднинг маблағлари ҳисобидан қайтариб сотиб олиш мажбуриятига эга бўлган ёки ушбу мажбуриятга эга бўлмаган турда бўлиши мумкин. Пай фонди юридик шахс бўлмайди.

**Инвестиция пайи** бу ўз эгаларининг пай фондидаги улушини тасдиқловчи ҳужжатсиз қимматли қоғоз ҳисобланади. Инвестиция пайига бўлган ҳуқуқлар Қимматли қоғозлар марказий депозитарийси томонидан инвестиция пайлари эгасининг депо ҳисобварағидан бериладиган кўчирма билан тасдиқланади.

Инвестиция ва пай фондлари фаолиятини тартибга солиш қимматли қоғозлар бозорини тартибга солиш бўйича ваколатли давлат органи (Ўзбекистон Республикаси Капитал бозорини ривожлантириш агентлиги) томонидан амалга оширилади.

Агар Сиз қимматли қоғозларга мустақил инвестиция қилишга тайёр бўлсангиз, унда **брокер**га мурожаат қилишингизга тўғри келади. Брокер воситачи бўлиб, усиз Сиз биржа савдоларига киролмайсиз. Биржа савдоларига иштирок этиш учун уларнинг бири билан Сиз брокерлик хизматини кўрсатиш бўйича шартнома имзолашингиз керак. Брокер Сизга дастурий таъминотни тақдим этади. Бу дастурий таъминот ёрдамида Интернетга уланган компьютер орқали Сизга қимматли қоғозларни сотиб олиш ва сотиш имконияти берилади. Бунинг учун Сиз брокерга комиссия сифатида ҳар бир битимнинг суммасидан маълум бир фоиз тўлайсиз. Харид қилиш ва сотиш тўғрисидаги барча қарорларни эса Сизнинг ўзингиз қабул қиласиз. Сизнинг ютқизганлигингиз ва фойда олмаганингиз учун брокер масъул (жавобгар) эмас. Ўзбекистонда акциялар, облигациялар ва бошқа қимматли қоғозлар билан асосий савдолар “Тошкент” фонд биржасида амалга оширилади.

**Қимматли қоғозлар бозоридаги брокер (securities broker) – мижоз топшириғига кўра ва мижоз ҳисобидан фонд бозорида (хусусан, биржада) қимматли қоғозларни сотиб олиш ва сотиш бўйича операцияларни амалга ошириш ҳуқуқига эга бўлган молиявий воситачи.**

**Биржа (exchange) – қимматли қоғозлар, валюталар, товарлар ва шунга ўхшаганлар билан савдо амалга ошириладиган ташкилий бозор. Биржа олди-сотди битимлари бўйича ҳисоб-китобларни ташкил қилади ва уларнинг ҳисобини олиб боради. Биржа савдоларида жисмоний шахслар брокерлар орқали иштирок этиши мумкин.**

**“Тошкент” фонд биржаси – Ўзбекистоннинг энг йирик биржаси бўлиб, унда акциялар, облигациялар, БИФларининг бадаллари ва бошқа молиявий инструментларнинг савдоси амалга оширилади.**

Ўзбекистондаги энг йирик молиявий воситачилар банклар ҳисобланади. Улар ўзларининг инвестицион маҳсулотларини ва ўзгаларнинг ҳам худди шундай маҳсулотларини (БИФлари, брокерлик хизматлари ва б.) таклиф қилишади.

Агар инвестицияларга нисбатан маслаҳат керак бўлиб қолса, у ҳолда Сиз **молиявий консультант (маслаҳатчи)**ларнинг хизматларидан фойдаланишингиз мумкин. Улар Сизга инвестицион стратегияни ишлаб чиқишда ва қуйилмалар учун турли инструментларни танлашда ёрдам бериши мумкин. Бироқ, улар ҳам текинга ишламайди. Бу хизматлари учун улар Сиздан тақдирилмалар (мукофотлар) талаб қилишади. Улар соатбай ёки қуйилмалар суммасига нисбатан фоизда бўлиши мумкин.

Молиявий консультант (маслаҳатчи) танланаётган пайтда, одатда, икки асосий жиҳат (сифат)га эътибор берилади. Бунда керак бўладиган биринчи жиҳат (сифат) – бу унинг касбий маҳорати (профессионаллиги)дир. Консультант (маслаҳатчи) жуда яхши ва пухта эгалланган касбий билим ва тажрибага эга, ўзи тавсия этаётган активларнинг барча жиҳатларини батафсил ўзлаштирган бўлмоғи лозим. Молиявий консультант (маслаҳатчи)нинг сира кам муҳим аҳамиятга эга бўлмаган иккинчи жиҳати (сифати) – бу унинг мустақиллигидир. Акс ҳолда, консультант (маслаҳатчи) сотилишидан фақат ўзи комиссия олиши мумкин бўлган маҳсулотларнигина тавсия қилади, холос. Банкда ёки бошқарувчи компанияда ишлайдиган консультант (маслаҳатчи)лар, одатда, худди шундай тарзда иш тутадилар.

Бозор муносабатлари рисоладагидек ривожланган Ғарб мамлакатларида кўплаб кишиларнинг молиявий консультант (маслаҳатчи)ларга мурожаат қилиши одатий тусга кирган. Ўзбекистонда бу касб эндигина секин-асталик билан

ривожланиб бормоқда. Шунинг учун ҳар қандай ҳолда ҳам доим ёдда тутинг: ҳатто энг тажрибали молиявий консультант (маслаҳатчи) ҳам Сизга фақат тавсия қилиши мумкин, холос. Охирги, якуний қарорни эса фақат ва фақат Сиз қабул қилишингиз керак.

## Молиявий воситачиларни қандай танлаш керак?

Ҳаётда идеал активлар бўлмаганидек, идеал молиявий воситачилар ҳам бўлмайди. Уларнинг борлигини тасаввур қилишга уриниш – бу беҳуда уриниш. Молиявий воситачи сифатида ҳар қандай молиявий компаниянинг кучли ва кучсиз томонлари бор. Тўғри танловни амалга ошириш учун Сиз, дастлаб, кўплаб маълумотларни тўплашингиз ва уларни малакали таҳлил қилишингиз керак. Фақат шундай бўлгандагина Сиз ана шулар асосида турли компанияларни таққослай олишингиз мумкин. Амалиётда молиявий воситачиларни, асосан, қуйидаги уч мезон асосида баҳолаш (таққослаш) мақсадга мувофиқ:

**1. Ишончлилик.** Агар Сиз жиддий ва узоқ муддатга мўлжалланган инвестиция қилмоқчи бўлсангиз, у ҳолда ҳамкор сифатида кўп йиллар давомида ишончли ишлаётган компанияни танлаганингиз маъқул. Албатта, келажакда нима бўлиши мумкинлигини, ҳар қалай, ҳеч ким билмайди. Бироқ, компаниянинг ишончлилиги тўғрисида Сиз унинг ишлаётган муддати, активларининг миқдори ва мижозларининг сонига қараб туриб одилона “ҳукм” чиқаришингиз мумкин. Шунингдек, компаниянинг эгаси ким эканлигини аниқлаш ва бу компаниянинг ўз-ўзини тартибга солувчи ташкилотнинг аъзоси эканлиги ёки эмаслигини аниқлаш ҳам бунда муҳим аҳамият касб этади. Бунда Сиз танлаган компания ана шу юқорида қайд этилган кўрсаткичларнинг барчаси бўйича энг яхши бўлиши – шарт эмас. Булардан ташқари, ишониш мумкин бўлган манбаларга, масалан, Интернет ва ОАВда эълон қилинган материалларга таяниб, компаниянинг репутациясини (обрў-эътиборини) текшириб кўриш ҳам ўз маъносига эга.

**2. Иш сифати.** Ҳар бир воситачининг ўз сифат мезонлари бор. Масалан, брокер учун булар – савдо учун инструментлар танлаш имкониятининг борлиги, дастурий таъминотнинг қулайлиги, техникавий жиҳатдан қўллаб-қувватлашнинг мавжудлиги, узилишларнинг йўқлиги ва ҳ.к.лардир. Бошқарувчи компания учун муваффақиятнинг энг асосий кўрсаткичи – бу ўз мижозлари учун компаниянинг ишлаб топган даромадлилигидир. Бироқ, бу кўрсаткичларнинг абсолют эмаслигини ҳам бу ерда ҳисобга олиш керак. Масалан, сўнгги йиллар учун энг юқори даромадлиликка эга бўлган БИФ энг яхши бўлмаслиги ҳам мумкин. У кучли рискка борган ёки унга омад кулиб боққан бўлиши мумкин. Келгусида эса буларнинг албатта содир бўлиши мумкинлигига ҳеч ким кафолат беролмайди. Шунинг учун ҳам энг яхшиси нисбатан узоқроқ бўлган муддатда (масалан, 3 йил ёки 5 йил) қўлга киритилган натижаларни таққослаш мақсадга мувофиқ.

Молиявий воситачиларнинг айрим тоифалари учун касбий нуқтаи-назардан (профессонал) ишлаб чиқилган (тузилган) иш сифати рейтинглари мавжуд. Ана шу рейтинглар қанчалик юқори бўлса, сифати хизмат олиш имконияти шунча юқори бўлади.

Бу борадаги яхши компанияларни уларнинг ёмонидан ажратишнинг яна бир усули – бу мижозлар тақризи (баҳоси)ни ўрганиш ҳисобланади. Бу, айниқса, инвестицион консультант (маслаҳатчи)ларни танлашда жуда муҳимдир.

**3. Хизмат қиймати (баҳоси).** Ишончлилиги ва ишининг сифати бўйича ўз рақобатчиларидан ортиқ турувчи компанияни топганингиздан сўнг ҳам у Сиз учун энг яхши танланган компаниянгиз бўлиши шарт эмас. Гап шундаки, бунақанги компаниялар, одатда, ўз хизматлари учун бошқаларга нисбатан юқорироқ ҳақ олишади. Айтгандай, ўрни келганда шуни ҳам айтиб қўяйлик: камроқ муваффақиятга эришган компаниялар ҳам бундай ҳолларда мижозларнинг эътиборсизлигидан фойдаланамиз, деб юқорироқ комиссия олишга ҳам ҳаракат қилишлари мумкин.

Юқоридаги ана шу уч мезон бўйича яхши натижаларга эга бўлган бир неча компанияларни танлаб олиб, Сиз якуний “тест”ни ўтказишингиз ва ғолибни аниқлашингиз мумкин. Бунинг учун ҳар бир компаниянинг ходимлари билан юзма-юз ёки ҳеч бўлмаганда, телефон орқали суҳбатлашмоқ керак. Уларга ўзингизда бор бўлган барча саволларни беринг. Улар кўрсатадиган хизматининг ишончлилиги, сифати ва қиймати (баҳоси)ни сўранг. Уларнинг компетентлиги, батафсил тушунтира олиш қобилияти ва ҳ.к.ларини баҳоланг. Мижозий менежернинг шахсияти молиявий воситачи билан бўладиган ўзаро муносабатларда жуда муҳим роль ўйнайди.

## 7.3. ҚАНДАЙ ИНВЕСТИЦИЯ ҚИЛИШ КЕРАК?

Айтайлик, Сиз инвестиция қилишга тайёрсиз. Ушбу бобда олинган билимлар билан қуролланиб, муваффақиятли инвестиция қилиш борасида Сизга қуйидаги тўрт қадамни ташлашга тўғри келади:

- Ўз инвестицион устуворликларингиз аниқлаш;
- Инвестициялаштириш стратегиясини танлаш;
- Инвестицион портфельни шакллантириш;
- Ўз портфелингизни қайта баланслаштириш.

### Ўз инвестицион устуворликларингизни қандай аниқлаш мумкин?

Ўз инвестицион устуворликларингизни энг яхши аниқлаш учун қуйидаги саволларга аниқ жавоб бермоқ лозим:

**<u>Инвестициялаштиришнинг мақсади нима?</u>**

Бу саволга қанчалик аниқ жавоб бераолсангиз, қаерга (қаёққа) пулни жойлаштиришни шунчалик аниқ танлашингиз мумкин. Масалан, мақсадингиз – даволанишга пул тўлаш бўлса, рискли стратегияни танлашингиз – даргумон, албатта.

**<u>Қандай суммани ва қандай даврийлик билан Мен</u>**

**инвестиция қилишни хохлайман?**

Бу саволнинг жавобига, кўп жиҳатдан, инвестициялаштириш учун керак бўладиган инструментлар тўплами боғлиқ бўлади. Инвестициялаштириш учун унча катта бўлмаган маблағга эга бўлсак, айрим активларни (масалан, кўчмас мулкларни) сотиб олишнинг иложи йўқ. Бошқа активлар эса (масалан, тўлдириладиган депозит), доимий ва унча катта бўлмаган инвестициялаштиришга жуда мос келади.

**Мен қандай муддатга инвестиция қилмоқчиман ўзи?**

Инвестицияларнинг муддати қанчалик кичик бўлса, ўзингизни шунчалик кам рискка қўйишингиз мумкин. Агар маблағларингиз ярим йилдан сўнг йирик харид учун ўзингизга керак бўлса, у ҳолда уларни рисклашган активларга жойлаштиришнинг боиси не? Муваффақиятсизлик содир бўлса, Сиз фақат фойдадан ажралибгина қолмайсиз, балки жойлаштирган маблағларингизнинг бир қисмини йўқотиб ҳам қўйишингиз мумкин.

**Мен қандай йўқотишларга боришга тайёрман?**

Юқори рисксиз юқори даромад ҳам бўлмайди. Шунинг учун ҳам қандай йўқотишларгача “чидаб туриш”ингиз мумкинлигини аниқ идрок этмоқ лозим. Рискка бўлган ўз муносабатингизни аниқ тушунмоқ учун саволни бошқача ҳам қўйиш мумкин: **жойлаштирилган маблағларнинг неча фоизини мен афсусланмасдан йўқотишга тайёрман?** Бу рақам қанча кичик бўлса, Сизнинг стратегиянгиз шунча консервативроқ бўлиши керак. У ҳолда, инвестицияларингизда депозитлар ва паст рискли бошқа рисклар устуворлик қилади (кўпроқ бўлади).

**Менда инвестициялаштириш борасида қандай тажриба бор?**

Тажрибали инвесторлар, дастлаб, энг оддийроқ ва консервативроқ бўлган инструментларга инвестиция қилишдан бошлашни маслаҳат беришади. Уларга инвестициялаштириш борасидаги ўз салоҳиятингиз, билимингиз ва кўникмаларингиз ва ҳ.к.ларни ўткирлаштириб олиб ва ҳар қалай биринчи ижобий натижани қўлга киритиб, энди бироз мураккаброқ ва рисклироқ инструментларга ўтиш мумкин.

**Инвестициялаштириш стратегиясини қандай танлаш зарур?**

Устуворликларингизни аниқлаб олганингиздан сўнг Сиз энди ўз инвестицион стратегиянгизни шакллантиришингиз мумкин. Ўз инвестицион стратегиянгиз – бу пул қўяётган активларни танлашга умумий ёндашувдир. Бундай стратегияни танлаш принципи – жуда оддий. Бунда Сиз ўз устуворликларингизга мувофиқ чекланмалар доирасида энг кўп даромад келтирадиган активлар тўпламини танлайсиз, холос. Уларнинг биринчиси – бу йўл қўйилиши мумкин бўлган рискдир (масалан, қуйилмалар суммасига нисбатан 10,0%дан ортиқ бўлмаган йўқотмалар). Иккинчиси – қуйилмалар муддати (масалан, 3 йил) ва ҳ.к.

**Инвестицион стратегия (investment strategy) – бу инвестициялаштириш мақсади ва горизонти (чегараси)ни, инвесторнинг рискка муносабати ва ҳ.к.ларни ҳисобга олувчи инвестицион портфелни шакллантириш ва бошқаришга умумий ёндашувдир.**

Кўплаб инсонлар, аввало, ўз устуворликларини аниқ шакллантирмасдан туриб, икки четдан бирига инвестиция қилишни: а) ўта юқори консервативли стратегияни (барча пуллар депозитга қўйилади) ёки б) ўта агрессив стратегияни (барча пуллар энг юқори даромад ваъда қилувчи активга жойлаштирилади) танлашади. Биринчи ҳолда, улар капиталларининг кўпайишига умид боғлолмайдилар. Зеро, депозитлар бўйича даромадлиликнинг даражаси, кўпчилик

ҳолларда, инфляция даражасидан ортда қолади. Иккинчи ҳолда эса, рисклар ҳаддан зиёд юқори бўлиб, ваъда қилинган даромад катта зарарга айланиб қолиши ҳам мумкин.

Ана шу икки четлик ўртасида стратегияларнинг кенг доираси жойлашган бўлиб, улар риск ва кутилаётган даромад ўртасидаги анча баланслаштирилган нисбатни таклиф қилади. Бу стратегияларнинг ягона умумий белгиси бор: улар рискларни диверсификациялаш мақсадида активларнинг бир неча турини ўзида мужассам этади. Бунда фақат Сизнинг устуворликларингизга боғлиқ равишда уларнинг нисбатлари ўзгаради, холос. Масалан, 80% : 20%; 70% : 30%; ёки 30% : 30% : 40%.

Мисол сифатида кўпгина банклар ўз мижозларига таклиф этадиган қуйидаги комбинацияни кўриб чиқайлик: депозит + БИФ. Агар Сиз йўл қўйилиши мумкин бўлган рискни қабул қилсангиз, у ҳолда жамғарилмаларингизнинг асосий қисми (масалан, 80%) депозитда қолдириб, уларнинг қолган қисмини (20%) Сиз БИФга қўйишингиз мумкин. Агар Сиз ўз зиммангизга кўпроқ рискни олишга тайёр бўлсангиз, у ҳолда эса БИФга қуйилмалар ҳиссаси ошади (масалан,70%). Ва аксинча, депозитга қуйиладиган маблағлар эса камаяди (масалан,30%).

Янада мураккаб бўлган инвестициялаштириш стратегиялари активларнинг кўплаб турларини ўзида мужассам этади. Масалан, депозитлар – 20%; акциялар – 30%; кўчмас мулк – 50%. Бироқ, бу ерда ҳам активларни танлаш принципи ўзгармасдан қолаверади: риск ва даромад ўртасидаги энг яхши балансга эришиш керак.

## Инвестицион портфелни қандай шакллантириш лозим?

Энди танланган инвестицион стратегия доирасида Сиз пулни жойлаштиришингиз (қўйишингиз) мумкин бўлган аниқ инструментларни аниқлаб олиш керак. Масалан, банк депозитига қуйилмаларни қўйиш Сизнинг стратегиянгиз таркибига кирган бўлсин. Бунинг учун Сиз, аввало, ўзингизга тўғри келувчи депозит шартларини (муддати, валютаси, ҳар

хил опциялар ва ҳ.к.ларни) ва шунингдек, Сизга энг юқори фоиз ставкаси ҳамда қулай хизмат кўрсатишни таклиф этган банкни танлашингиз керак. Агар маблағингиз етарли даражада катта миқдорда бўлса, у ҳолда Сиз ўз қуйилмаларингизни турли шартлардаги бир неча депозитларга ва турли банкларга бўлишингиз мумкин.

Амалиётда активларнинг барча турларига нисбатан аниқ инструментларни танлаш имконияти доим мавжуд бўлади. Масалан, Фонд бозорига Сиз тўғридан-тўғри (брокер ёрдамида) ёки БИФлар орқали инвестиция қилишингиз мумкин. Олтинга эса металлик ҳисоб варақлари, қуйилмалар ёки тангаларни сотиб олиш ва ҳ.к.лар орқали маблағларни жойлаштирса бўлади.

Ўз жамғарилмаларингизни аниқ молиявий инструментларга жойлаштириб, Сиз ўзингизнинг инвестицион портфелингизни шакллантирган бўласиз. Ҳар бир активга жойлаштирилган сумманинг аниқ миқдорини билиб, умумий қуйилмаларнинг суммасига нисбатан фоизда унинг портфелдаги ҳиссасини ҳисоблаб топишингиз мумкин. Масалан, 5,0 млн. сўмингизнинг 1,0 млн. сўмини БИФга жойлаштирдингиз, дейлик. Бу инвестицион портфелингизда унинг салмоғи 20,0%га тенг эканлигини англатади. Ҳар бир молиявий инструмент учун шундай ҳисоб-китобларни амалга ошириб, инвестицион портфелингизнинг таркибий тузилмасини аниқ билишингиз ва унинг ўз инвестицион стратегиянгизга қанчалик мос келаётганлигини текшириб кўришингиз мумкин.

**Инвестицион портфель (investment portfolio) – реал ва молиявий активларга инвестициялар тўплами. Одатда, бу портфель маълум бир инвестицион стратегияга мувофиқ шакллантирилади ва диверсификация ҳисобидан рискни пасайтиради.**

**Ўз портфелини қандай қилиб қайта(дан) баланслаштириш мумкин?**

Молиявий оламда доимо нималардир ўзгариб туради: олтиннинг баҳоси, валюталар курси, депозитлар бўйича фоиз ставкалари ва ҳ.к.лар гоҳ кўтарилади, гоҳ пасаяди. Эҳтимол, янги маълумотларни ҳисобга олган ҳолда Сиз ўз портфелингизни қайта кўриб чиқишни хохларсиз. Бироқ, шундай пайтда қуйидагини, албатта, ҳисобга олинг: портфелни ҳаддан зиёд тез-тез қайта баланслаштириш харид қилиш ва сотиш баҳолари ўртасидаги спрэд, шунингдек, молиявий воситачилар комиссиялари ҳисобидан қўшимча харажатларнинг келиб чиқиши (қилиниши)га олиб келади. Бундан ташқари, молиявий янгиликларни кузатиб бориш ва ўз инвестицион портфелингизни таҳлил қилиш учун кўп вақт сарфлашингизга тўғри келади.

Ўз инвестицион портфелингизни қанчалик тез-тез қайта(дан) баланслаштириб туриш керак? Буни фақат Сиз ҳал қиласиз. Экспертлар буни бир йилда бир мартадан кам қилмасликни тавсия этишади. Зеро, бу вақт давомида Сизнинг мақсадингиз ва устуворликларингиз ўзгариб қолиши мумкин. Рискларга нисбатан қарашингиз ҳам ўзгариб қолса, ажабмас. Сизда янги тажриба пайдо бўлади, албатта. Эҳтимол, янги қуйилма қилиш имкониятлари тўғрисида маълумотга ҳам эга бўлиб қолишингиз мумкин. Шунинг учун ҳам, ҳеч бўлмаганда, йилида бир марта дастлабки икки қадамни янгидан ташлаш керак. Зарур бўлганда эса – ўзингизнинг инвестицион стратегиянгизни қайта кўриб ҳам чиқинг.

Булардан ташқари, йил якунларига кўра Сизнинг инвестицион портфелингизга кирадиган қайсидир бир актив, бошқаларига нисбатан, янада даромадлироқ бўлиб қолиши мумкин. Бу инвестицион портфельдаги кўпроқ муваффақиятли молиявий инструментлар ҳиссасининг ортганлиги ва уларнинг камроқ муваффақиятлилари ҳиссасининг пасайганлигини англатади. Бундай вазиятда, ўзгарган инвестицион портфелингиз Сизнинг янги инвестицион стратегиянгизга қанчалик мос келишини баҳолашингизга тўғри келади. Агар йўқ бўлса, унда учинчи қадамга қайтиш ва ўз инвестицион портфелингиздан

қандайдир бир молиявий инструментларни олиб ташлаш ёки унга қўшимча қилиш керак.

Кўплар, йилдан-йилга Сиз маълум бир суммани жамғаришингиз керак бўлган муддатнинг қисқариб бораётганлиги фактини, назардан четда қолдиришади. Шуни ҳисобга олиб, “ҳисобот санаси” яқинлашаверган сари ўз портфелингизнинг рискланганлик даражасини пасайтириб бориш ўз маъносига эгадир. Масалан, 2014 йилда Сиз ўз олдингизга 2020 йилга келиб ипотека бўйича хонадон сотиб олиш учун дастлабки (бирламчи) бадални жамғаришни мақсад қилиб қўйгансиз, дейлик. Қуйилмаларнинг 6 йиллик муддатидан келиб чиққан ҳолда, жамғарилмаларингизнинг 80,0%ини акцияларга инвестициялаштириштириб, Сиз рискли стратегияни танлаган бўласиз. Агар бир йилдан сўнг даромадлилик бўйича Сизнинг инвестицияларингиз кутилганини оқламаган бўлса, у ҳолда вазиятни ўзгартириш (тўғрилаш)га Сизда яна 5 йил бор. Агар 2019 йилда ҳам Сиз ўзингизнинг олдинги стратегиянгизда қолаверсангиз, у ҳолда шу муддатгача жамғаришга муваффақ бўлган даромадингизнинг барчасини йўқотишга қаратилган рискка қўл урган бўласиз.

## Америкалик пенсионерларнинг хатоси

2007-2008 йиллардаги глобаль молиявий инқирозни ўтган асрнинг 30-йилларида содир бўлган Буюк депрессиядан сўнг навбатдаги йилларда содир бўлган энг оғир инқироз дейишмоқда. Америка фонд бозорининг 40%га пасайиб кетиши натижасида АҚШнинг кўплаб инвесторлари кескин йўқотмаларга дучор бўлишди. Бироқ, 2008 йилги инқироз йилининг охирида пенсияга чиққан ва сўнгги кунгача ўз пенсия жамғарилмаларини акцияларда ушлаб турганлар учун бу – энг хафа бўладигани бўлди. Зеро, бир йилнинг ўзида жамғарилмалар суммалари ва демак, пенсиялар миқдори ҳам 10-20%га пасайиб кетди (портфельдаги акциялар ҳиссаси 20%дан 50%гача бўлганда).

Нега америкалик пенсионерлар “оч” қолишди? Улар ёлғиз бир қоидани эсдан чиқаришган эди, холос: фақат узоқ

муддатлардагина акцияларга маблағларни жойлаштириш ўз маъносига эга. Пенсияга чиқишга икки йилдан кам қолганда эса акцияларни инвестициялар портфелидан чиқариш мақсадга мувофиқ эди.

**Инвесторлар қандай типик хатоликларга йўл қўйишади?**

Ҳаёт тажрибасининг кўрсатишича, инвесторлар томонидан инвестициялаштириш жараёнида йўл қўйилиши мумкин бўлган хатолар талайгина. Мана уларнинг энг кўп учраб турадиганлари:

***1. Етарли даражада тажрибага эга бўлмасдан туриб, мураккаб рискли инструментларга инвестиция қилишади.***

Айтингчи, янги тилни ўрганиш учун қанча вақт керак бўлади? Полиглотлар учун бу муддат бир ҳафтага тенг. Одатдаги инсонлар учун эса – йиллар кетиб қолиши мумкин. Молия ва инвестициялар оламининг ўз касбий тили бор. Уни ўрганиш ва доимо амалиётда қўллаб бориш керак. Агар бирданига юқори даражадагидан бошласангиз, хато қилиш риски доим Сизга ҳамроҳ бўлиб қолади. Инвестицияларда эса хатонинг баҳоси жуда баланд: бу йўқотилган пуллардир.

***2. Ўзга (биров)нинг муваффақиятини такрорлашга уринишади.***

Ўзга (биров)лардан ўрганишнинг – сира ёмон томони йўқ. Бироқ, кимнингдир муваффақиятли инвестиция қилганидан оддийгина нусха олишни истасангиз, бундан яхши бир нарсанинг пайдо бўлиши (чиқиши) – даргумон. Сабаби жуда оддий: бировнинг муваффақияти ўтган замонда содир бўлган; Сиз эса келуси замонда даромад келтирувчи инвестициялар тўғрисида қарор қабул қилишингиз даркор. Агар Сиз Уоррен Баффет ёки бошқа бир инвестицион магнат томонидан у ёки бу инвестицион қарорнинг қандай қабул қилганидан огоҳ

бўлсангиз, билинг: муваффақиятга эришиш имкониятингиз ҳали унча катта эмас.

***3. Инвестициялаштириш учун қарзий маблағлардан фойдаланишади.***

Инвестициялар учун кредитга олинган маблағлардан фойдаланишни ҳеч ким таъқиқламайди. Бу – шак-шубҳасиз. Бироқ, бу – жуда рискли. Ахир Сиз кредит бўйича даромадлилик ставкасидан юқорироқ бўлган даромад ишлаб топишингиз керак. Агар бунга эришолмасангиз, инвестициялар бўйича унча катта бўлмаган йўқотмалар, кредитни қайтариш зарурлигини ҳисобга олган ҳолда, жуда катта миқдордаги зарарга айланади. Бу юқори ставкалар билан ўйнаш бўлиб, унда ҳатто профессионаллар ҳам тез-тез мағлуб бўлиб туришади. Бундай ҳолда оддий инвесторлар тўғрисида нималар ҳам дейиш мумкин?!...

***4. Тўсатдан (бирданига, фаввора отилганидек) қарор қабул қилиш.***

Бу ўринда “Етти ўлчаб, бир кесиш керак”лиги тўғрисидаги ўзбекона мақол шахсий молияда ҳар қачондагидан ҳам долзарб аҳамият касб этади. Ҳатто узундан-“узоооқ” ўйланганидан сўнг ҳам тўғри қарор қабул қилиш, ишонинг – осон иш эмас. Агар Сиз ярқираб турган тасаввур, яп-янги янгилик ёки кучли эмоционал кайфият асосида актив сотиб олиш ёки ундан қутилиш тўғрисида қарор қабул қилсангиз, ундан сўнг ўз танловингизни маъқуллашингиз амри маҳол бўлиб қолади.

Фонд бозорида “ўйновчи” айрим “ўйинчилар” бу масалада инсон психологиясини қандай билишларидан ҳам фойдаланишади. Масалан, компания тўғрисидаги хунук хабар унинг оддий инвесторлар томонидан қайта сотувлар “тўлқин”ининг кучайишига олиб келади. Бу нарсаларни яхши билган ва бунга кўникиб қолган профессионаллар эса бу фурсатдан фойдаланиб қолишлари, яъни тегишли акцияларни арзонга сотиб олишлари мумкин.

***5. Инвестициялардан зудлик билан (тезда) самара кутишади.***

Юқори даромад олишни, агар қўйиб беришса, ким истамайди дейсиз?! Шунинг учун ҳам кўп кишилар ана шундай юқори даромад ортидан қувиб, юқори даражада рисклашган активларга инвестиция қиладилар. Тезда биринчи зарарларни кўриб, сўнг афсусланадилар ҳам. Бироқ, бу нарса ҳар доим ҳам активларнинг нотўғри танланганлигидан далолат бермайди. Фақат бу сабр-тоқат ва тажрибанинг етарли бўлмаганлигини кўрсатади, холос. Бундай вазиятларда, ҳаммадан ҳам рискга бўлган ўз муносабатини аниқлаб олиш энг муҳимдир. Шунингдек, шу жойнинг ўзида инвестициялар шуниси билан фарқланадики, улар узоқ муддатда қилинишини эсда тутиш ҳам бир дақиқада назардан четда қолмаслиги керак.

***6. “Мода”га кирган активларга инвестиция қилишади.***

Кимларнингдир олтин, юқори қатламга тегишли бўлган кўчмас мулк, янги компанияларнинг акцияларига ўз вақтида инвестиция қилиб, катта миқдорда пул маблағларига эга бўлганлиги тўғрисида тез-тез эшитиб турамиз. Шунда бизда ҳам ўшанақа “қайноқ” активларни сотиб олиб, “бахтлилар” сафига қўшилиш истаги бирданига пайдо бўлади. Афсус-у-надоматлар бўлсинки, муаммони ечишга бундай ёндашиш, охир-оқибатда, барибир муваффақиятсизликка олиб келади. Зеро, ҳеч бир актив, ҳатто у “модный” бўлганда ҳам, доимий равишда юқори даромад келтириши мумкин эмас.

**Инвестициялар тарихидан. Спекулятив (савдогарона) кўпик (пуфак).**

The South Sea Company (Жанубий денгизлар компанияси)га Англияда 1711 йилда асос солинган. Унинг акционерларга Жанубий Американинг испан қисмида танҳо

савдо қилиш ҳуқуқининг берилиши ваъда қилинганди. Эпчиллик билан сиёсий босимлар ўтказиш, турли-туман хабарлар тарқатиш ва Британия парламентининг айрим аъзоларини сотиб олиш орқали компания ўз акцияларининг нархини оширишга ва бозорда ажиотаж талабни вужудга келтиришга муваффақ бўлган. Ҳамма компания томонидан ваъда қилинган ҳайратланарли даражадаги фойдани қўлга киритишга шошилган. Бундай одамлар орасида “Гулливернинг ажойиботлари” асарининг машҳур муаллифи Жонатан Свифт ва буюк физик Исаак Ньютон ҳам бўлган. Очиғини айтганда, маълум бир даврда И.Ньютон компаниянинг муваффақиятига шубҳа билан қараган ҳам. У ўзининг қимматли қоғозларини 7000 фунт стерлингли фойда билан сотган. Бироқ, бироз вақт ўтгандан сўнг, барибир чидаб туролмаган ва акцияларнинг янги пакетини сотиб олган. Компания ўзининг банкрот (касод)га учраганлигини эълон қилганда И.Ньютон 20 000 фунт стерлингдан маҳрум бўлган. Сўнг у: “Мен ҳатто самовий таналарнинг ҳаракатини ҳисоблаб топишим мумкин, лекин одамларнинг – ақлсизлик даражасини эмас”,- деган

Юқорида келтирилган мисол спекулятив (савдогарона) пуфак тўғрисидаги мисолларнинг биринчиси эди. Унга кўра, қандайдир бир активга нисбатан ажиотаж талаб унинг баҳосини бўрон тезлигида ошишига олиб келиши мумкин. Одамлар активларни қайта сотиш мақсадида сотиб оладилар ва унинг баҳоси ўша актив келтириши мумкин бўлган ҳақиқий даромадга нисбатан ошириб кўрсатилганлигига эътибор бермайдилар. Бундай ошиш ёки ўсиш чексиз давом этиши мумкин эмас. Эртами ёки кечми, барибир, бир кун келиб ажиотаж талаб пасаяди ва кўпик (пуфак) “ёрилади”.

## САВОЛЛАР

1. Инвестициялаштиришдан мақсад нима?

2. Қандай активлар инвестицион капитал таркибига кириши мумкин? Ҳеч бўлмаганда, активларнинг уч тури (кўриниши)ни кўрсатинг.

3. Реал ва молиявий активларга инвестициялаштиришнинг афзалликлари ва камчиликлари нималарда?

4. Ҳиссали ва қарзий молиявий инструментларнинг афзалликлари ва камчиликлари нималардан иборат?

5. Агар инвестор ўз инвестицияларининг даромадлилигини оширишни истаса, бу унинг қуйилмалари ишончлилиги ва ликвидлилигига қандай таъсир кўрсатади?

6. Инвестицион портфельнинг ишончлилигига диверсификация қандай таъсир кўрсатиши мумкин?

7. Молиявий воситачини қандай қилиб танлаш керак? Банкни танлаш мисолида буни тушунтириб беринг.

8. Ўзимизнинг инвестицион устуворлигимизни қандай аниқласа бўлади?

9. Нима деб ўйлайсиз: йилида бир мартадан кам бўлмаган тарзда нега инвесторларга ўз қуйилмаларини қайта кўриб чиқиш тавсия этилади?

# К Е Й С

## ПУЛНИ ҚАЕРГА ЖОЙЛАШТИРИШ КЕРАК?
## ПУЛНИ ҚАНДАЙ ИШЛАТИШ ЛОЗИМ?
## ПУЛДАН ҚАНДАЙ ФОЙДАЛАНИШ ЗАРУР?

Қадди-қомати келишган ёш йигит ва атрофдагилардан “ярқ” этиб ажралиб турган, ўзига яраштириб жуда чиройли кийинган, малласочли ажабтовур қиз ресторандаги стол атрофида ўтиришар ва қизғин суҳбатлашишарди. Фақат улар суҳбатининг мавзуси ресторанона эмасди. Кимдир улар суҳбатини эшитиб қолса, ўз қулоқларига ишонмасдан, ажабланиши турган гап: Сардор билан Феруза пулдан қандай қилиб энг яхши (оқилона) фойдаланиш мумкинлиги тўғрисида баҳслашишарди.

Сардор дилерлик автосалонида ишлайди. У ёшлигидан автомобилларга жуда қизиқади. Улар – Сардорнинг жони-*дили. Сардор – автомобиллар шайдоси. Уларни аъло даражада билади. Унинг барча ўртоқлари у ёки бу тарзда автомобиллар билан боғланган. Масалан, Ҳумоюн юк ташиш билан шуғулланади. Унинг кичкинагина фирмаси бор. Қачонлардир Ҳумоюн жуда қулай нархларда учта юк автомобили сотиб олганди. Энди эса яна битта автомобиль сотиб олишга қарор қилган ва Сардорни ҳам бизнесда иштирок этишга таклиф қилмоқда эди. У “олтин тоғ” ваъда қилмас, лекин порлоқ келажакдан дарак берувчи йиллик 30%ли даромадга эга бўлишга чақирарди.

Феруза эса банкда ишлайди. Унинг ташқи кўриниши кишини алдаб қўйиши мумкин. Зеро, унинг малласочли ўзига ярашиб турган боши фақат “модный” кийим-кечакни танлашда адашмасдан, балки молиявий инструментларни ҳам “қотириб” ташларди. Феруза яхшигина маълумот олган ва банк бошқарувчисининг ўринбосари лавозимигача “етиб борган” эди. Шундан эътиборан у даромадларининг бир қисмини фонд бозорига инвестиция қилишни тез-тез ўйлайдиган бўлиб қолди.

Улар гапираётган даромад – иккаласининг умумий даромади. Улар яқинда турмуш қуришган. Яшаш жойларида – муаммо йўқ. Болали бўлишни – улар ҳали режалаштиришмаган. Кун тартибига инвестиция қилиш масаласи турарди, холос. Пулни депозитга қўйишни уларнинг иккаласи ҳам жиддий ҳисоблашмасди. Инфляцияни ҳам ҳисобга олганда узоқ муддатли қуйилмалар учун бу энг яхши вариант эмаслигини уларнинг иккалалари ҳам тушунишарди.

Сардор тушунарли ва ишончли бўлган даромад манбаини топишни истарди. Юк ташиш автомобилини сотиб олишда иштирок этиш унга худди шундай қуйилмадек туюларди. Ўз дўсти бўлган Ҳумоюннинг сўзларидан билардики, ҳар бир машина ойига унга 60,0 млн. сўм соф даромад келтирарди (солиқлар, ҳайдовчиларнинг ойлиги, машиналарга техник хизмат кўрсатиш харажатларидан ташқари). Юк автомашинасини сотиб олишга 800,0 млн. сўм талаб қилинади. Шу сумманинг ярмини “кўтариш”ни Ҳумоюн Сардорга таклиф қилмоқда эди. Пул тўрт ойдан сўнг керак бўлади. Шундай бўлса-да, жавобни Ҳумоюнга эртагаёқ бериш керак. Шунинг учун Сардор “салфетка” олиб, унга қуйидагиларни ёзди:

а) 100,0 млн. сўм – Сардор + Феруза, 4 ойлик жамғарилма;

б) 75,0 млн. сўм – Ферузанинг ота-онасидан олинадиган қарз;

в) 75,0 млн. сўм – Сардорнинг ота-онасидан олинадиган қарз;

г) 100,0 млн. сўм – дўстларимиздан олинадиган қарз;

д) 50,0 млн. сўм – ишда бирга ишлайдиган ҳамкасбларимиздан олинадиган қарз;

Жами: 400, 0 млн. сўм.

Феруза ручкани олди-да, “қарз” сўзи ёзилган барча позицияларни чизиб (ўчириб) ташлади. Унинг фикрича, қарзий маблағлар ҳисобидан инвестиция қилиш ҳеч қачон (умуман) мумкин эмас. Бунинг устига, агар барча пуллар битта юк машинасига (аниқроғи, Ҳумоюннинг шартига кўра унинг ярмига) инвестиция қилинадиган бўлса, у ҳолда барча пуллар бир жойда бўлиб қолади. Агар бизнес, ҳар доимгидек,

“силлиқ” кетиб қолмаса ёки машина билан нимадир содир бўлиб қолса, у ҳолда барча пуллар ўша ондаёқ “гум” бўлиб қолиши мумкин. Унда эса, олинган қарзларни қайтаришнинг иложи бўлмайди. Майли-ку-я, ота-оналари буни кечиришлари мумкин. Лекин дўстлари-чи?! Улардан “ажралиб” қолиш хавфи бор-а?”

Сардор Ферузанинг бу “аргумент”ларига рози бўлишни сира истамасди. Бунинг устига, у Ҳумоюнга худди ўзига ишонгандек ишонади. Уларнинг дўстлашишганига анча йиллар бўлди. Бир неча марта “пул масаласи”да бир-бирларига (ни) ёрдам беришган ва қўллаб-қувватлашган. Сардор Ҳумоюннинг бизнесида ҳеч қандай рискни кўрмаётир. Ҳар хил “акция ва облигация”лар ортидан қувишни эса, у виртуаль ўйин ва масъулиятсиз риск деб ҳисоблайди.

Феруза учун эса фонд операциялари соҳаси унчалик абстракт ва қўрқитувчи ҳисобланмайди. У эскириб борувчи юк машинасига қўйилган пул билан таққослаганда доимий равишдаги унча катта бўлмаган инвестицияларнинг, шак-шубҳасиз, афзалликларга эга эканлигини кўра олади. Шунинг учун ҳам унинг фикрича, маблағларни индексли БИФ акцияларига жойлаштириш тўғридир. Ҳа, албатта, бу вариант барқарор юқори даромад бермайди. Лекин, қарийб ўттиз йиллик Ўзбекистон фонд бозори тарихининг кўрсатишича, индекс инфляцион йўқотмаларни қоплайди. Ва энг асосийси, бу ҳолда маблағлар бир неча биринчи даражали компанияларнинг акцияларига инвестиция қилинади. “Портфельни диверсификация қилиш” каби сўзлар билан Феруза Сардорни қўрқитиб ўтирмасликка қарор қилди. Шундай бўлишига қарамасдан, Сардор унинг бу таклифига қарши эътирозларини билдира бошлади.

Сардорнинг фикрига кўра, юк машинаси – бу реал (ҳақиқий) актив. Зарур бўлган ҳолда уни сотиш ва қарзлар бўйича ҳисоб-китоб қилиш мумкин. Фонд бозорида эса, кучли тебранишлар бўлиш эҳтимоли йўқ эмас. Агар у, 2008 йилда бўлганидек, “тушиб кетадиган” бўлса, кимнингдир ўз пулларини қайтариб олиши мумкинлиги – даргумон.

Пулларни БИФга жойлаштириб, Ферузанинг рискдан қочиб қутилишига Сардор ишонмасди. Ахир у, масалан,

“Ўзбекнефтегаз”нинг бизнеси ёки “Агробанк” ва бошқа компанияларнинг акциялари тўғрисида ҳеч нарсани билмайди-ку!? Сардор, албатта, Ферузани хафа қилишни истамасди. Бироқ, у бирор нарсани тушунадиган жойга пулни жойлаштириш кераклигига қаттиқ ишонарди.

Ресторан “ёпилиш”га тайёргарлик кўрарди. Сардор ва Феруза ҳам уйга қайтишга тараддудланишди. Инвестициялар тўғрисидаги савол эса ҳамон очиқлигича қолаверди. “Эртага Ҳумоюнга нима дейиш керак”лиги тўғрисида ҳам бирор бир қарорга келинмади.

**Кейсга саволлар**

1. Сардор ва Ферузанинг қандай аргументлари Сизга кўпроқ ишонарли ва асосли кўринмоқда?

2. Ўз дўстининг бизнесига пулни “қўйиш” кераклиги тўғрисидаги Сардорнинг таклифи фойдасига ва акцияларга инвестиция қилиш ҳақидаги Ферузанинг ғоясига қарши қўшимча аргументларни келтира оласизми? Бир уриниб кўринг-чи!

3. Ферузанинг таклифини қўллаб-қувватловчи ва аксинча, Сардорникини рад этиш бўйича танқидий фикрларни билдиринг-чи. Улар қандай кўриниш оларкин ва қандай мазмун касб этаркин?

4. Уларнинг ҳар иккаласидан қай бирининг қарашлари Сизга кўпроқ оқилона кўринади? Сардор ва Ферузага инвестициялар учун қандай альтернатив (муқобил) вариантларни таклиф этиш мумкин? Сиз уларга қандай инвестиция стратегиясини таклиф қилган бўлур эдингиз? Бу масалада маслаҳатлар бера оласизми?

# 8-БОБ.
# ПЕНСИЯ(ЛАР)

**Бу боб материалларидан баҳраманд бўлиб, қуйидагиларни билиб олишингиз мумкин:**

- Пенсия. Нима у? Пенсиянинг қандай турлари бор?
- Давлат пенсия тизими қандай ўзгариб борган?
- Ўзбекистонда давлат пенсия тизими қандай ташкил қилинган?
- Корпоратив пенсия дастурлари қандай “ишлайди”?
- Сизнинг пенсиянгиз миқдори қандай бўлиши керак?
- Пенсия олиш учун қандай молиявий инструментлардан фойдаланиш лозим?
- Пенсия жамғарилмаларининг қандай қилиб тўплаш ва кўпайтириш мумкин?

## 8.1. ПЕНСИЯ ТИЗИМИ

Ёшимиз 16 да бўлганда 60 ёшга кирганимизда қандай бўлишимиз мумкинлиги тўғрисида “қайғуриш” – хаёлимизга ҳам келмайди, тўғрими? Эҳ-ҳе! Унгача ҳали анча бор-а? Ўша ёшдалигимизни тасаввур этишга уринсак-чи?! Унинг анча мураккаб “машғулот” эканлиги ҳам маълум бўлади. Лекин, не қилайлик: кексаликдан, кекса ёшга киришдан – қутилиб бўлмайди. Соғлик-омонлик бўлса, шу ёшга, албатта, ҳаммамиз етамиз, кирамиз.

Кексаликнинг “мўралаб эшик қоқиши”, кўпчилик ўйлаганидек, узоқ вақтдан сўнг содир бўлмайди. Зеро, инсон умри, аслида, жуда қисқа – гўё “бир киприк қоқгулик”, холос. Шу боис кексаликнинг фурсат ўтиб, “келиб қолиши” тўғрисида ёшликданоқ ўйлаш керак.

Афсуски, кўпчилик ёшлик кезларини кексалик тўғрисида ўйламасдан ўтказади. Уларни “”Кексайганимда, қарилик чоғларимда нима ҳисобига яшайман?”, - деган саволнинг жавобини излаш, деярли қизиқтирмайди. Ва бунинг оқибатида, пенсияга чиқилганидан сўнг, ўз-ўзини “ғарибона” яшашга дучор қилиб қўяди.

Албатта, 9- ёки 10-синфга ўқиётиб, бу йўналишда аниқ бир нарса қилолмайсиз. Шундай бўлса-да, биз бу ўринларда Сизга пенсия мавзуси тўғрисида бироз мулоҳаза юритишни таклиф қилмоқчимиз. Шуни инобатга олиб, бу бобда кексайганда соғлом (инсондек) яшашга ёрдам берувчи бир неча ёндашувлар тўғрисида тўхталмоқчимиз. Ўз ҳаётингизни режалаштиришда бу билимлардан қанчалик эрта фойдалана олсангиз, мақсадингизга эришиш шунчалик тез ва енгил бўлади.

### Пенсия. Нима у? Унинг қандай турлари бор?

**Маълум ёшга етгандан сўнг ёки ногирон бўлиб қолганда инсонга давлат томонидан доимий тўланадиган пул маблағлари пенсия дейилади.** Агар оилани таъминлаб (боқиб) турувчи одам вафот этса, боқувчисини йўқотганлик учун пенсияни унинг яқинлари олади. Шундай қилиб, пенсия

тўлаш – бу юқорида келтирилган рисклар натижасида шахс ёки унинг оиласи даромадининг пасайиб кетишини компенсация қилувчи (тикловчи) суғурта туридир.

Одатда, пенсияни давлат ёки иш берувчи, яъни киши қайси ташкилот ёки корхонада ишлаган бўлса ўша, тўлайди. Тўланмалар манбаига боғлиқ равишда пенсия давлат ёки корпоратив пенсия дейилиши мумкин. Бундан ташқари, пенсияни олиш манбаи сифатида инсоннинг ўзи, янада аниқроғи унинг ўз жамғарилмалари ҳам майдонга чиқиши мумкин. Бундай пенсия хусусий пенсия дейилади.

Бахтга қарши, Ўзбекистонда кўп инсонлар пенсияга чиққанларидан сўнг қатор молиявий муаммоларга дуч келишади. Улар ўз меҳнатлари билан кам бўлмаган натижаларга эришишган: уй қуришган ёки хонадонга эга бўлишган; дала ҳовлилари ҳам бор; фарзандларини вояга етказишган; уларга яхши маълумот беришга ҳам улгуришган ва ҳ.к. Бироқ, фақат... фақат пенсия масаласидагина – давлатга умид қилишган, ундан умидвор бўлишган. Давлат пенсияси эса фақат энг зарур бўлган эҳтиёжларгагина етади, холос. Бошни ҳар тошга урманг: ҳаёт объектив ҳақиқати шундан иборат. Компанияларнинг аксарияти эса ўз ходимларига корпоратив пенсияни тўламайди. Хусусий пенсиянинг етарли бўлишини таъминлайдиган жамғарилмаларни эса, бу инсонлар қилишмаган.

Тараққий этган мамлакатларда, аксинча, пенсия чиққандан сўнг камбағалликсиз ва муаммосиз яшаш – меъёрга айланган. Пенсионерлар бу мамлакатларда тўлиқ ҳаёт тарзи билан яшашмоқда. Етарли даражадаги пул маблағлари ва бўш вақтлари бор. Уларни бу инсонлар ўзларининг севимли машғулотларига сарфлашмоқда: саёҳат қилишмоқда; театр ва кўргазмаларга боришяпти; ўзларининг яхши кўрган “иш” (хобби)лари билан машғул бўлишмоқда; дўстлари билан суҳбатлашишмоқда ва ҳ.к. Ўзларини етарли ва арзигулик пенсия билан таъминлаш учун улар пенсия таъминотининг барча уч туридан фойдаланишмоқда. Бунда давлатдан тўланмалар ишончли ҳисобланса-да, лекин пенсионерлар учун у – даромаднинг энг муҳим манбаи эмас.

Аксинча, бунда корпоратив пенсия ва ўз жамғарилмалари катта роль ўйнайди.

## Давлат пенсия тизими қандай ўзгариб борган?

Қачонлардир пенсия рискларини суғурталаш оила ичида амалга оширилган (содир бўлган). Масалан, ота-оналар умрларининг охирги йилларини ўз ўғилларидан бирининг оиласида ўтказишган. Қизлар эса турмушга чиқишган ва ўзларининг қадрдон уйларидан ўзга уйларга кетишган. Ва ўзларининг кексайган ота-оналарига хизмат қилиш масъулиятини, етарли даражада, ўз зиммаларига ололмаганлар. Булар қуйидаги мақолнинг вужудга келишига сабаб бўлган: “”Ўғлингни боқсанг – ўзингга, қизингни боқсанг – ўзгаларга керак бўлади”. Боқувчиси йўқотилганда эса хотини ва болаларига яқин қариндошлари қайғуришган.

Бироқ, буларнинг шундай бўлганлигига – анча бўлди. Қишлоқда яшовчиларнинг шаҳарга миграциясига боғлиқ ҳолда оилавий укладларга дарз кета бошлаган. Бундан ташқари, саноат ишлаб чиқаришида жароҳат олиш ва ишга лаёқатсиз бўлиб қолиш риски ҳам олдин анча юқори бўлган. Шунинг учун ҳам XIX асрнинг охирларидан бошлаб пенсиявий суғурталашни давлат даражасида киритиш бошланган. Унинг умумий мазмун-моҳияти қуйидаги иборат эди: меҳнатга лаёқатли ёш авлод бадалларни умумий пенсия фондига тўлашади; фонднинг маблағлари эса пенсия кўринишида катта авлод вакилларига тақсимлаб берилади. Бундай пенсия тизими **ҳамкорликдаги** ёки **тақсимловчи пенсия тизими** дейилади. Уни биринчи марта 1889 йилда Германия жорий этган. Унинг ортидан 1908 йилда Буюк Британия, 1910 йилда Франция ва сўнг эса кўплаб бошқа мамлакатлар ҳам шу ишни амалга оширишди.

Ҳамкорликдаги пенсия тизими XX асрнинг охирларига қадар, кўплаб ривожланган мамлакатлар кутилмаган муаммога дуч келгунига қадар, ажойиб тарзда, “ишлади”, фаолият кўрсатди. Бу муаммо қуйидагидан иборат эди: ривожланган мамлакатларнинг аҳолиси кучли тарзда қариб қолди; тиббиётдаги тараққиёт кекса кишиларнинг турли

касалликларга қарши курашишига ёрдам берди; ва шунга мос равишда одамлар олдингиларига нисбатан узоқ умр кўрадиган бўлиб қолишди; бу, демак, пенсия фонди томонидан янада каттадан-катта тўланмаларнинг қилиниш заруриятини келтириб чиқарди; Пенсия фондига бадалларни ажратма қилиш сурати эса бунчалик юқори суратларда ўсмади; туғилиш сурати ҳам пасайди; шу боис, меҳнатга лаёқатли ёшдаги одамлар сони йилдан-йилга камая бошлади; бу тенденция ҳозиргача сақланиб қолмоқда.

Хўш, бу муаммони қандай қилиб ҳал қилса бўлади? Буни ҳал қилишнинг энг тез йўли (варианти) – Давлат бюджети даромадларининг бир қисмини пенсия тўланмаларини амалга оширишга йўналтиришдир. Бироқ, Пенсия фондининг даромадлари ва харажатлари ўртасида фарқ янада ошадиган бўлса, бу пулларнинг ҳам етишмай қолиши – турган гап. Шунинг учун ҳам, эртами-кечми, барибир, Пенсия фондининг бюджетини баланслаштиришга тўғри келади. Шу сабабли кейинги йилларда кўплаб мамлакатлар а) пенсиялар миқдорини камайтириш, б) пенсия бадаллари миқдорини кўпайтириш ёки в) пенсияга чиқиш ёшини ошириш каби нооммабоп қарорларни қабул қилишга мажбур бўлишмоқда.

Бироқ, айрим мамлакатлар бунинг бошқа иложи (йўли)ни ҳам топишди. Хусусан, улар ҳамкорликдаги пенсия тизимини жамғариладиган пенсия тизимига алмаштиришга қарор қабул қилишди. Жамғариладиган пенсия тизимининг асосий ғояси шундан иборатки, унга кўра ҳар бир шахснинг пенсия бадаллари “умумий қозон”га эмас, балки унинг индивидуаль (алоҳида) пенсия ҳисоб варағига йўналтирилади. Бу ҳисоб варақнинг маблағлари даромад келтирувчи турли молиявий инструментларга инвестиция қилинади. Ходим қанча кўп бадал тўласа ва ўз жамғарилмаларининг инвестиция қилинишидан қанча кўп “ишлаб” топса, унинг пенсияси шунча юқори бўлади.

Қайси тизим яхши? Ҳамкорликдагими ёки жамғариладигани? Бу тўғридаги мунозара ҳамон давом этмоқда. Шу боис, ягона фикр ҳам мавжуд эмас. Зеро, ҳар бир тизимнинг ўзига хос бўлган “плюс” ва “минус”лари бор. Шунинг учун ҳам жуда кўп мамлакатларда, шу жумладан,

Ўзбекистонда ҳам, аралаш тизим амал қилмоқда. Унга кўра, давлат пенсиясининг базавий қисми ҳамкорликдаги принцип асосида, қўшимча қисми эса жамғариладиган принцип бўйича тўланади.

**Ўзбекистонда давлат пенсия тизими қандай ташкил қилинган?**

Мамлакатимизда давлат пенсия таъминоти ўз ичига ҳам ҳамкорликдаги ва ҳам жамғариладиган тизимларнинг принципларини қамраб олган. Ҳар бир иш берувчи ўз ходимлари учун Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги ҳузуридаги Пенсия фондига суғурта бадалларини ўтказиб беришга мажбурдир.

**Пенсия фонди (Pension Fund) – пенсия тизимининг маблағларини бошқаришни, шу жумладан, пенсия ва бошқа социал тўланмаларнинг ҳисоби, белгиланиши ва тўланишини амалга оширувчи бюджетдан ташқари давлат фондидир.**

**Мисол:** Агар Сиз йилига 30,0 млн. сўм олган бўлсангиз, у ҳолда Сизнинг компаниянгиз йил натижаларига кўра Пенсия фондига ХХХ сўмни ўтказади.

Бу бадаллар ҳамкорликдаги пенсия тизимининг, Пенсия фондининг ўзида қолади. Бу маблағлар ҳисобидан Пенсия фонди суғурта пенсия тўланмаларини амалга оширади. Улар меҳнат ёки социал пенсиялар бўлиши мумкин. Агар меҳнат стажингиз 7 йилдан кам бўлмаса, у ҳолда Сиз меҳнат пенсиясини олиш ҳуқуқига эга бўласиз. Агар шундай стаж бўлмаса, давлат Сизга фақат социал пенсиянигина тўлайди, холос. Меҳнат пенсияси ҳам ва социал пенсия ҳам қуйидаги уч ҳолатларда тўланиши мумкин: а) қарилик бўйича; б) ногиронлиги сабабли; б) боқувчисини йўқотганда. Меҳнат пенсиясини олиш учун эркаклар 60 ёшга, аёллар эса 55 ёшга кирган бўлишлари керак. Баъзи ҳолларда фуқароларнинг айрим тоифалари (масалан, ҳарбий хизматчилар, зарарли

ишлаб чиқаришда банд бўлганлар ва б.) бу ёшга тўлишдан олдинроқ ҳам пенсияга чиқиш ҳуқуқига эгадир.

Даромаднинг бир қисмини жамғариб бориладиган Пенсия фондига ҳам йўналтириш мумкин. Бу маблағлар Сизнинг индивидуал ҳисоб варағингизга ўтказилади ва молиявий бозорга инвестиция қилинади. Бунда Сиз пенсия жамғарилмаларингизни айнан ким инвестиция қилиши мумкинлигини танлаш ҳуқуқига эгасиз. Бу давлат бошқарувчи компанияси, нодавлат бошқарувчи компаниялардан бири ёки нодавлат пенсия фондларидан бири бўлиши ҳам мумкин. Пенсия ёшига етганингиздан сўнг суғурта пенсиясидан ташқари яна Сиз миқдори индивидуал ҳисоб варағингизда жамғарилган суммаларга боғлиқ бўлган **жамғарилган пенсия**ни ҳам оласиз.

Қайсиси қулай? Фақат ҳамкорликдаги пенсиянинг ўзини олган маъқулми? Ёки жамғариб бориладиган пенсия тизимига ҳам иштирок этиб, ундан ҳам фойдаланиш керакми? Бу саволларнинг ягона жавоби йўқ. Суғурта пенсияси инфляцияни ҳисобга олган ҳолда доимий равишда давлат томонидан индексация қилиб борилиши керак. Жамғариб бориладиган пенсиянинг ўсиши эса молиявий бозорда инвестиция қилишдан олинган даромадлиликка боғлиқ. У суғуртавий пенсиянинг ўсишидан юқори ҳам ва аксинча, паст ҳам бўлиши мумкин.

## Корпоратив пенсия дастурлари қандай “ишлайди”?

Давлат пенсияси, одатда, унча катта миқдорда бўлмайди. Унинг роли инсоннинг фақат базавий эҳтиёжларини қондиришга қаратилганлиги билан белгиланади. Бундай вазиятларда иш берувчининг пенсияси давлат пенсиясига сезиларли қўшимчага айланиши мумкин. Ўз ходимлари учун қўшимча мотивация ва социал ҳимояни таъминлашга ҳаракат қилиб, кўплаб компаниялар махсус корпоратив пенсия дастурларини шакллантирадилар. Ҳар ойда, иш ҳақи ва давлат пенсия фондига бадаллардан ташқари, бу компаниялар корпоратив пенсия фондига ҳам ажратма қиладилар. Бу фондга жамғарилган маблағлардан

ёши ёки ногиронлиги бўйича пенсияга чиққан компания ходимларига тўланма қилишда фойдаланилади.

Пенсия тўланмаларининг миқдорини турлича аниқлаш мумкин. Ходимнинг иш стажи, унинг эгаллаган лавозими, иш ҳақи миқдори ва ҳ.к.ларга боғлиқ равишда маълум бир формулага солиниб ҳисобланадиган пенсия миқдорининг аниқланиши анъанавий ёндашув ҳисобланади. Масалан, пенсия тўланмалари охирги уч йилдаги ўртача иш ҳақининг 50,0%и даражасида ўрнатилиши мумкин. Пенсия белгилашнинг бундай тартиби шундай деб ҳам аталади – **ўрнатилган (белгиланган) тўланмалар бўйича**. Бундай ёндашув пенсионер учун қулай ҳисобланади. Зеро, у ўз пенсиясининг бўлғуси миқдорини олдиндан ҳисоблаб топиши мумкин. Компания учун эса бу тартиб маълум бир рискни келтириб чиқаради. Зеро, муваффақиятсиз инвестиция қилинганда корпоратив фондга барча пенсионерларга ваъда қилинган тўланмаларни тўлаш учун маблағлар етишмай қолиши мумкин. Бу ҳолда компанияга ўз мажбуриятларини бажариш учун қўшимча маблағлар ажратишга тўғри келади.

Шунинг учун ҳам сўнгги 20-30 йил давомида кўплаб компаниялар жамғариладиган принцип бўйича ишлайдиган ўрнатилган (белгиланган) тўланмалар пенсия тартибидан кўпроқ фойдалана бошлашди. Бу тартибга мувофиқ компания ходимнинг индивидуал пенсия ҳисоб варағига қатъий бадалларни (масалан, иш ҳақидан 10,0%) амалга оширади. Бу маблағлар даромад олиш мақсадида инвестиция қилинади. Пенсия чиқилаётган вақтда ҳисоб варағига тўпланган сумма пенсиянинг миқдорини ҳам аниқлаб беради. Бунда инвестициялаштиришда вужудга келиши мумкин бўлган барча рисклар кампания зиммасига эмас, балки ходим гарданига юкланади.

Ўз ходимларининг пенсия таъминотини оширишга компанияларнинг ёрдам кўрсатишидан давлат манфаатдордир. Шунинг учун ҳам жуда кўп мамлакатларда давлат корпоратив пенсия дастурлари учун солиқ стимулларини тақдим этади. Бу ўз ходимларининг пенсиясини шакллантириш учун компаниялар

ажратмаларининг тўлиқ ёки қисман солиқлардан озод этилиши орқали намоён бўлади.

Ўзбекистонда жуда кўп тараққий этган мамлакатларга қараганда нодавлат пенсия таъминоти, деярли, ривожланмаган. Ҳатто РФда ҳам бу етарли даражада кенг тарқалмаган. “Газпром”, “Лукойл” каби йирик компаниялар ўз ходимлари учун корпоратив пенсия дастурларига эга. Бироқ, фуқароларнинг кўпчилигига бунинг дахли йўқ.

### Хорижда пенсия таъминоти

АҚШнинг пенсия тизими дунёда энг ривожланган ҳисобланади. Унинг давлат пенсия тизими (Social Security) ҳамкорликдаги принцип асосида қурилган (таркиб топган). Бу мамлакатда иш берувчиларнинг ажратмалари 4 та фондда тўпланади (аккумуляция қилинади). Уларнинг ҳар бири пенсия таъминотининг алоҳида бир турига (масалан, қарилик бўйича, ногиронлигига кўра, касаллигига доир ва ҳ.к.) ихтисослашган. 1960 йилдан олдин туғилмаганлар учун пенсия ёши АҚШда 67 ёшга тенг.

Ишловчи америкаликларнинг жуда кўпчилиги корпоратив пенсия дастурларида иштирок этадилар. Шунингдек, улар индивидуал пенсия ҳисоб варақлари орқали шахсий пенсияни ҳам шакллантирадилар. Компаниялар ва фуқаролар ўзларининг ҳам пенсия ажратмалари қисман солиқлардан озод қилинган. Пенсия жамғарилмаларини инвестиция қилишдан олинган фойдадан солиқ фақат пенсияга чиқаётган пайтда ундирилади, холос. Одатда, жамғариладиган пенсия дастурлари доирасида инвестициялаштириш учун молиявий инструментларни одамларнинг ўзлари танлайдилар. Улар банк депозитлари, инвестицион фондлар, фонд бозоридан қимматли қоғозларни сотиб олиш ва яна бошқалар ҳам бўлиши мумкин.

## 8.2. ХУСУСИЙ ПЕНСИЯНИ ҚАНДАЙ ШАКЛЛАНТИРМОҚ ЛОЗИМ?

Агар Сизнинг назарингизда давлат ва иш берувчининг пенсиялари озлик қиладиган бўлса, у ҳолда ўз хусусий пенсиянгизни шакллантириш хусусида ўйлашингиз маънога эга. Бу пенсия фақат Сизга боғлиқ бўлади. Янада аниқроқ айтадиган бўлсак, у доимий тарзда жамғарилмалар қилиш имконини берувчи молиявий тартиб-қоидаларга Сизнинг қандай риоя этишингизга ва уларни саводли тарзда инвестиция қилиш борасидаги Сизнинг қай даражадаги қобилиятингизга боғлиқ. Бу ишда муваффақиятга эришишнинг универсал “рецепт”и йўқ. Ҳар ким ўз пенсия стратегиясини ўзи ўйлаши керак. Бунинг учун эса, бир-неча принципиал саволларга ҳаққоний тарзда жавоб бермоқ лозим. Бу саволларнинг айримлари қуйидагилардан иборат:

1. Пенсиянинг миқдори қандай бўлиши керак?
2. Пенсия олиш учун қандай молиявий инструментлардан фойдаланиш мумкин?
3. Пенсия жамғарилмаларини қандай жамғариш ва кўпайтириш даркор?

**Сизнинг пенсиянгиз миқдори қандай бўлиши керак?**

Одатдагидек (пенсияга чиқгунга қадар) яшаш тарзини сақлаб қолиш учун пенсиянинг даражаси ишлаётган пайтда эга бўлиб келинаётган даромаднинг 70,0%ига тенг бўлиши керак, деб ҳисобланади. Нега? Бунинг сабаби шундаки, пенсияга чиқилганидан сўнг қандайдир бир харажатларнинг (масалан, транспорт, касбий кийим-кечак, кафеларда овқатланиш ва б.) қилиниш зарурияти пасаяди ва аксинча, бошқаларникиси (дори-дармон, тиббий хизмат кўрсатиш ва ҳ.к.лар) эса – ортади. Бундай шароитда пенсияга чиқиб, “қарилик гаштини суриш”ингиз учун қанча пулнинг керак бўлиши, энг аввало, Сизнинг шахсий эҳтиёжлари (“иштаҳа”)нгизнинг қандайлигига боғлиқ.

**Мисол:** Шерзод Қаҳрамонович пенсияга чиқишга тайёргарлик кўрмоқда. Ҳозирги пайтда унинг иш ҳақи 4,5 млн. сўмга тенг. Шерзод Қаҳрамоновичнинг ҳисоб-китобларига қараганда унинг давлат пенсияси ойига 1,6 млн. сўмни,

корпоратив пенсияси эса 0,6 млн. сўмни ташкил этиши керак. Пенсияга чиққанидан сўнг унинг пенсияси олган иш ҳақининг 70,0%ини ташкил этиши учун Шерзод Қаҳрамонович ўзига шахсий пенсиянинг қанча қисмини таъминлаши керак?

Маълумки, одатдагидек пенсиянинг хохланаётган даражаси 3,15 млн. сўмга (4,5, х 0,7) тенг бўлади. Агар бундан 1,6 млн. сўмлик давлат пенсиясини ва 0,6 млн. сўмлик корпоратив пенсияни чегириб ташлайдиган бўлсак, унда 0,65 млн. сўм (3,15 – 1,9 – 0,6) қолади. Айнан ана шу етмаётган сумма миқдоридаги шахсий пенсияни Шерзод Қаҳрамонович таъминлаши лозим.

Шунингдек, бу ўринларда пулнинг сотиб олиш қобилиятини доимий равишда пасайтириб бориши мумкин бўлган инфляция тўғрисида ҳам эсдан чиқармаслик керак. Агар Сизнинг шахсий пенсиянгиз олдинги даражада қолаверадиган бўлса, у ҳолда бир йилдан сўнг унинг ҳисобидан камроқ бўлган товарлар ва хизматлар сотиб олинади. Шунинг учун ҳам идеал ҳолда ўз пенсиямизни, ҳеч бўлмаганда, инфляция даражасида доимий равишда ошириб бориш кўзда тутилиши керак.

**Пенсия олиш учун қандай молиявий инструментлардан фойдаланиш лозим?**

Кундалик ҳаётда пенсия дейилганда, ҳаёти давомида то ўлгунига қадар қатъий белгиланган тарзда (масалан, ҳар ойда 1,0 млн. сўм) тўланадиган тўланма тушунилади. Ана шундай ҳаётий пенсияни суғурта компанияси ёки **нодавлат пенсия фонди**дан (НПФ) сотиб олиш мумкин. Агар Сиз пенсия ёшига етган бўлсангиз, бир бадални тўлашингизнинг ўзи етарли. Акс ҳолда эса, биринчи бадал суммаси, ҳар ойлик бадалларнинг миқдори ва муддатини белгилашингизга тўғри келади. Бадалнинг миқдори ва муддати, Сизнинг ёшингиз, соғлиғингиз аҳволи ва бошқа шароитларга боғлиқ равишда Сизнинг ойлик пенсиянгизнинг суммасини ҳисоблаб беришади. Масалан, НПФларининг бири қуйидаги шартларни

таклиф қилмоқда: 65 ёшда 10,0 млн. сўм тўлаб, ўлгунингизга қадар ойига 170,0 минг сўм пенсия олишингиз мумкин.

**Нодавлат пенсия фонди, НПФ (non-state pension fund) – нодавлат пенсия таъминотини амалга оширувчи молиявий воситачи. НПФ пенсия жамғарилмаларини тўплайди, инвестиция қилади (мустақил равишда ёки бошқарувчи компаниялар орқали), пенсияни тайинлайди, тўлайди ва ҳисобини юритади.**

Айрим суғурта компаниялари ва НПФлари пенсия шартномасига қўшимча шартлар қўшиш имкониятини тақдим этиши мумкин. Масалан, инфляция даражасига мувофиқ равишда пенсияни доимий равишда ошириб бориш имконияти кўзда тутилади. Оилавий жуфтликлар учун суғурталанганлар пенсионерлардан бири вафот этадиган бўлса, ҳаёт бўлган турмуш ўртоғига то ўлгунига қадар унинг пенсиясини ҳам тўлаб борилиши қайд этилиши мумкин. Бироқ, ҳисобга олинг: шартномага пенсионер учун қулай бўлган қанча кўп шартлар қўшиладиган бўлса, пенсиянинг миқдори шунча кам бўлади.

**Ҳаётий пенсиянинг миқдорини суғурта компаниялари ва НПФлари қандай қилиб ҳисоблашади?**

Бу саволга жавоб бериш учун қуйидаги аниқ бир мисолдан фойдаланайлик: НПФга 30 ёшли Шерали исмли йигит келган бўлсин. У 60 ёшга тўлганидан сўнг пенсия олишни истамоқда. Шерали 6 000 сўм миқдорида дастлабки бадални тўлашга ва сўнг 30 йил давомида эса ҳар ойда 1 000 сўмни ўтказишга тайёр[21]. Энди НПФ Шерали пенсияга чиқадиган вақтда қанча сумманинг тўпланишини ҳисоб-китоб қилиши керак. Бунда агар тўланган бадаллар ҳисобга олинадиган бўлса, у нисбатан унча катта суммани ташкил этмайди, яъни 366 000 сўмга тенг бўлади. Аслида эса, жамғарилмалар суммаси анча катта суммани ташкил этади.

[21] Бу ўринларда ҳисоб-китобларда адашиб кетмаслик ва тушуниш оддий бўлиши учун, ҳақиқий ҳаётдан йироқ бўлишига қарамасдан, шартли мисоллардан фойдаланилмоқда.

Зеро, НПФ Шералининг бадалларини даромад келтирувчи турли молиявий инструментларга инвестиция қилади. Агар йиллик ўртача даромадлиликнинг ставкаси 10,0%га тенг бўлса, у ҳолда 30 йил давомида 2 200 000 сўм тўпланади.

Жамғарилган сумманинг миқдоридан келиб чиқиб НПФ Шералининг ҳаётий пенсияси миқдорини ҳисоб-китоб қилиши мумкин. Бунинг учун ўртача яшаш (умр кўриш) йилини (бу ўринда, 60 ёшга етган эркакларнинг ўртача қанча умр кўришини) билиш ҳам тақозо этилади. Айтайлик, бу кўрсаткич 15 йилга ёки 180 ойга тенг бўлсин. Агар юқоридаги 2 200 000 сўмни 180 ойга бўлсак, унда ойлик пенсиянинг 12 200 сўмга тенг бўлиши маълум бўлади. Бироқ, НПФ кўпроқ миқдордаги пенсияни таклиф қилади, масалан, ойига 17 000 сўм. Бунинг сири нимада? Бу сир НПФнинг жамғарилган пулларни инвестиция қилишни давом эттираётганлигидадир. Шунинг учун у, ҳатто ўзининг комиссияларини ҳисобга олганда ҳам, юқорироқ ойлик пенсияни тўлаши мумкин.

Биринчи қарашда, бадал суммаси ва пенсия миқдори ўртасидаги бундай 17 марталик фарқ жуда каттадек кўринади. Бироқ, ҳисобга олинг: ҳатто йиллик 5,0%ли даражада бўлганида ҳам 30 йилда инфляция пулнинг харид қувватини 4,3 мартага пасайтириб юборади.

Пенсия олишнинг бошқа йўли пенсионерга доимий даромад, яъни рента олиш имконини берувчи молиявий инструментларга инвестиция қилиш ҳисобланади. Агар Сизда бўш турган хонадон бўлса, уни ижарага бериб, рента даромадини олиш мумкин. Худди шундай тарзда ўз жамғарилмаларимизни банк депозитига жойлаштириб, доимий равишда фоизли даромад олса бўлади. Ўта малакали инвесторлар пулларини қимматли қоғозлар портфелига жойлаштириши ва облигациялар бўйича фоизлар ҳамда акциялар бўйича дивидендлар кўринишида рента даромадларини олишлари мумкин. Бундай даромаднинг камчилиги шундан иборатки, рентанинг миқдори йилдан-йилга ўзгаради. Ҳаётий пенсия билан таққослаганда афзаллиги эса даромад келтирувчи активнинг меросхўрларга қолишидир.

Молиявий стратегиямизни бироз мураккаблаштирсак, рентанинг миқдорини ҳам оширишимиз мумкин. Масалан, даромад келтирувчи активларни қисман-қисман сотадиган бўлсак, шу нарса содир бўлади. Айрим молиявий инструментлар буни осон амалга ошириш имконини беради. Масалан, ҳар йили депозитдаги асосий сумманинг кичик бир қисмини “ечиш”имиз мумкин. Ва бу ҳолда ҳаётимизнинг охирги йилларида депозитда ҳеч нарса қолмайди. Бироқ, бу стратегиядан жуда эҳтиёткорлик билан фойдаланмоқ лозим. Агар пенсионер ўз кутганидан кўра узоқроқ яшайдиган бўлса, у ҳолда жамғарилмалар муддатидан олдин тугаб қолиши ҳам мумкин.

**Пенсия жамғарилмаларини қандай қилиб тўплаш ва кўпайтириш мумкин?**

Ўзимизни арзигулик пенсия билан таъминлашнинг энг муҳим усулларидан бири доимий равишда жамғарилмалар қилиш ва уларни даромадли молиявий инструментларга жойлаштиришдир. Бунда қуйидаги қоидаларга риоя этмоқ лозим:

**Биринчи қоида:** ***Иложи борича пенсия учун жамғаришни эртароқ бошламоқ лозим.***

Буни қанча эрта бошласангиз, пенсияга чиқадиган вақтингизда керакли бўлган суммани тўплашингиз шунча енгил бўлади.

**Мисол:** Абдулла ва Акмал пенсия жамғарилмаларини шакллантиришнинг турли стратегияларини танлашди. Абдулла 30 ёшга тўлганиданоқ пенсияга жамғаришни бошлаш тўғрисида қарор қабул қилди. У ўша пайтдан бошлаб ҳар ойига 500 сўмдан ва демак, йилига 6 000 сўм жамғарадиган бўлди[22]. Инвестициялаштиришнинг

[22] Бу ўриндарда ҳам, худди олдинги ҳолатда бўлгани каби, ҳисоб-китобларда адашиб кетмаслик ва тушуниш оддий бўлиши учун, ҳақиқий ҳаётдан йироқ бўлишига қарамасдан, шартли мисоллардан фойдаланилмоқда. Ўйлаймизки, у муаммонинг моҳиятини тўғри идрок этишга ўзининг таъсирини кўрсатолмайди.

даромадлилиги йилига ўртача 10,0% бўлишини назарда тутиб, 60 ёшга тўлганида деярли 1 000 000 сўм жамғариши мумкинлигини ҳисоблаб топди. Акмал эса бу ёшданоқ пенсия тўғрисида қайғуришни ҳали эрта деб ҳисоблади. У 45 ёшга тўлганидан сўнг пенсияга жамғара бошлайди. Бироқ, ҳар йили у ҳам 6 000 сўмдан жамғариб, 15 йиллик муддатнинг охирига келиб, бор-йўғи 200 000 сўм тўплайди, холос. 1 000 000 сўмни жамғариш учун эса йилига 5 мартадан кўпроқ бўлган суммани – 31 000 сўмни – "ортга суриш"га тўғри келади.

Икки ўртоқнинг йиллик жамғарилмаларининг миқдори ўртасидаги бундай кескин фарқ нима билан изоҳланади?

**Биринчидан,** қуйилмалар муддатидаги икки марталик фарқ билан: Абдуллада – 30 йил; Акмалда эса – 15 йил.

**Иккинчидан,** инфляция билан: агар йиллик инфляциянинг даражаси 6,0%га тенг бўлса, у ҳолда 15 йил ичида баҳолар 140,0%га ўсади. Бу реал ифодадаги Абдулланинг 6 000 сўмлик биринчи бадали Акмалнинг 14 380 сўмлик биринчи бадалига тенг дегани, демакдир.

**Учинчидан,** қуйилмалар даромадлилиги ва мураккаб фоизлар қоидасини ҳам ҳисобга олиш керак. Йиллик даромадлилик даражаси 10,0% бўлганда Абдулла томонидан инвестиция қилинган 6 000 сўм 30 йилдан сўнг 104 000 сўмга айланади. Ҳатто инфляция (йиллик 6,0%) ҳисобга олинганда ҳам уларнинг харид қилиш қуввати 3,0 мартага ошади.

**Иккинчи қоида:** ***инвестициялаштириш учун янада даромадлироқ бўлган молиявий инструментни қидириб топиш керак.***

Билиб қуйинг: Сизнинг мақсадингиз – сақлаб қолиш ва янада яхшиси – жамғарилмаларингизнинг сотиб олиш қобилиятини кўпайтиришдир. Бу пенсия жамғарилмаларингиз инвестиция қилинишининг даромадлилик даражаси энг камида инфляция даражасида бўлиши кераклигини англатади. Камроқ даражада рискли бўлган молиявий инструментлар, масалан, банк депозитлари ҳар доим ҳам инфляция даражасидан юқорироқ бўлган даромад келтиролмайди. Янада юқорироқ даромадли молиявий

инструментларга – кўчмас мулк, қимматбаҳо металлар, қимматли қоғозлар ва ҳ.к.ларга – маблағларни жойлаштириш ўз ортидан юқорироқ рискларни “чақиради”. Бироқ, қуйилмалар муддати 10-20 йил бўлса, бу рискларни осон бошқариш мумкин: ахир бу давр оралиғида баҳолар ортиши ва пасайишининг бир неча цикли содир бўлиши мумкин-да! Бундан ташқари, йўқотмалар рискини пулни бир жойга жойлаштирмасдан, балки бир неча жойга жойлаштириб, яъни уни диверсификациялаштириб пасайтириш ҳам мумкин.

**Учинчи қоида:** ***риск ва даромадлиликнинг қабул қилиниши мумкин бўлган балансини ушлаб туриш (қўллаб-қувватлаш) керак.***

Инвестицияларнинг ҳар бирига риск ва даромадлиликнинг маълум бир даражаси мос келади. Потенциал даромад қанча юқори бўлса, риск ҳам шунча юқори бўлади. Албатта, ўз пенсияси учун жамғариш каби муҳим ишда ортиқча рискка эга бўлишни ҳеч ким истамайди. Шунинг учун ҳам бўлғуси пенсионерларга ўз инвестицион портфелларидаги рискнинг жорий даражаси қониқтириши ёки қониқтирмаслигини доим кузатиб бориш тавсия этилади.

Дастлаб, пенсиягача 20-30 йил қолганда портфелнинг рисклилик даражаси ва демак, унинг потенциал даромадлилиги ҳам юқорироқ бўлиши мумкин. Бироқ, вақт ўтган сайин, пенсия ёши яқинлаша бориши билан, қуйилмаларнинг рисклилик даражаси пасая бориши керак. Пенсияга чиқишга 1-2 йил қолганда эса, инвестицион риск минимум даражада бўлмоғи лозим.

## САВОЛЛАР

1. Ҳамкорликдаги пенсия тизимининг ишлаш принципи нимада?

2. Нега кўплаб ривожланган мамлакатларда ҳамкорликдаги пенсия тизими мураккабликларга дуч кела бошлади?

3. Ҳамкорликдаги пенсия тизими билан таққослаганда жамғариб бориладиган пенсия тизимининг афзалликлари ва камчиликлари нималарда?

4. Нега кўплаб компаниялар маълум миқдордаги пенсия тўланмалари тўлашни кафолатлашдан тўхтади ва ўрнатилган бадаллар тартибига ўтди?

5. Нима учун экспертлар пенсия учун жамғарилмалар қилишни иложи борича эртароқ қилишни тавсия этишади?

6. Қандай молиявий инструментлар пенсия жамғарилмаларини шакллантиришда ёрдам бериши мумкин? Уларнинг афзалликлари ва камчиликлари нималарда?

7. Нега экспертлар пенсия жамғарилмаларини нафақат депозитларга, балки янада рисклироқ активларга ҳам қўйилма қилишни тавсия этадилар?

# 9-БОБ.
# СОЛИҚЛАР

**Ўлим ва солиқлар муқаррардир**
(Бенжамин Франклин)

**Бу боб материалларидан баҳраманд бўлиб, қуйидагиларни билиб олишингиз мумкин:**

- Солиқларни нега тўлаш керак?
- Солиқлар тўғрисидаги билимлар бизга нима беради?
- Солиқларнинг қандай турлари мавжуд?
- Ўзбекистонда жисмоний шахсларнинг даромадидан ундириладиган солиқ тизими қандай ўзгариб борди?
- Одатдаги даромадлардан жисмоний шахсларнинг даромадидан ундириладиган солиқ қандай ҳисобланади?
- Жисмоний шахсларнинг жами даромади таркиби қандай?
- Жисмоний шахсларнинг солиқ ундирилмайдиган даромадларига нималар киради?
- Жисмоний шахсларнинг даромадидан ундириладиган солиқ бўйича тўланмаларни солиқ чегирмалари ёрдамида қандай қилиб камайтириш мумкин?
- Қандай ҳолларда солиқ декларациясини тақдим этиш зарур?
- Мулкий солиқлар қандай ундирилади?

**Солиқларни нега тўлаш керак?**

Замонавий (ҳозирги) ҳаётимизни умумфойдаланишда бўлган шифохона ва мактаблар, йўллар ва кўприкларнинг миллий тармоғи, кўчалардаги чиқиндиларни йиғиштириш, мамлакат чегарасини ҳимоя қилиш ва ҳ.к.ларсиз тасаввур этиб бўлмайди. Бу каби барча ижтимоий неъматларнинг ўз-ўзидан пайдо бўлиб қолиши эса – умуман мумкин эмас. Уларни давлат таъминлайди. Аниқроқ айтганда, давлат хазинасига солиқлар ва бошқа мажбурий тўлов (йиғим, бож, ажратма ва б.)лар кўринишида бадал қилиб, ҳаммамиз таъминлаймиз. Бунда солиқларни жисмоний шахслар – мамлакат ҳудудида яшаётган одамлар – ҳам ва юридик шахслар – Ўзбекистонда фаолият кўрсатаётган (ишлаётган) компаниялар – ҳам тўлайди.

Кимдир солиқларни “хотиржам ухлаш учун” тўлайди. Бошқа биров солиқларни тўлашни ўзининг фуқаролик бурчи деб билади. Учинчи бир шахс эса солиқларни қисман ёки умуман тўламасликка ҳаракат қилади. Унинг ўйлашича, агар дўстлари, қўшнилари ёки умуман ўзгаларнинг пули ҳисобига уни даволашса, ҳимоя қилишса, сақлашса, ўқитишса ва ҳ.к.лар қилинса: ҳеч нарса бўлмайди; осмон ҳам узилиб, ерга тушмайди; ҳеч нарса ўзгариб ҳам қолмайди. Аслида эса, солиқларни тўламаган одам, охир-оқибатда, бошқа инсонларни, шу жумладан, ўз танишларини ҳам алдаган бўлади. Ишонмайсизми? Мана исботи: Солиқларни кимдир тўланмаганлиги учун “тез ёрдам” машинасини таъмирлашга маблағ етишмаган. “Чақириқ” бўйича шошилинч йўлга чиққан машина ярим йўлда бузилиб қолган. Бунинг натижасида врач касалга ўз вақтида ёрдам беришга улгуролмаган. У эса, бевақт оламдан ўтган. Содир бўлган бу фалокатга солиқ тўламаган шахсни айбдор эмас, деб бўладими?!

Мамлакатимизда солиқларни ундиришга Ўзбекистон Республикаси Давлат солиқ қўмитаси ва унинг қуйи органлари масъул. Унинг сайтида (www.solig.uz) солиқ декларациясини тақдим этиш, солиқлар бўйича қарздорликни билиш ва тўлаш мумкин. Солиқ ҳисобини олиб бориш учун ҳар бир фуқарога 12 рақамдан иборат бўлган солиқ тўловчининг идентификацион рақами (СТИР) берилади. Бу

рақамни ва СТИР гувоҳномасини олиш учун фуқаро ўзи яшаб турган жойнинг солиқ органига мурожаат қилмоғи лозим. СТИР фамилия ва исми-шарифлар такрорланиши мумкин бўлганлиги учун, солиқ хизмати органларига фуқарони аниқ идентификация қилиш имконини беради.

**Солиқлар тўғрисидаги билимлар бизга нима беради?**

Ҳар қандай мамлакатнинг солиқ тизими, ўзига хос тарзда – мураккаб. Ўзбекистонники ҳам – шундай. Бу тизимнинг таркибига турли-туман солиқлар киради. Уларнинг ҳар бири учун ўз қоидалари бор: солиқ ставкасининг даражаси; солиқни ҳисоблаш ва тўлаш тартиби; истиснолар ва ҳ.к.лар. Буларнинг барчасини тушуниш ёки идрок этиш кўп вақт ва сабр-тоқат талаб қилади. Шундай бўлишига қарамасдан, ўзини озгина бўлса-да, ҳурмат қиладиган ҳар бир инсон солиқлар тўғрисида маълум бир билимларга эга бўлиши шарт. Бундай билимларга эга бўлсангиз, масалан, имтиёзлардан огоҳ бўлиб, айрим солиқлар бўйича тўланмаларингизни камайтиришингиз мумкин. Бундан ташқари, бу билимлардан огоҳ бўлишингиз Сизга солиқларни ўз вақтида тўламаганингиз учун жарималардан қочиб қутилишингизга ёрдам беради. Қарабсизки, буларнинг барчаси Сизга ўз бюджетингизни яхшигина иқтисод қилиш, тежаб-тергаш имконини бераётганлигига ўзингиз гувоҳ бўласиз.

Бу бобда Сиз жисмоний шахсларни солиққа тортиш борасида энг керакли нарсаларни – солиқларнинг асосий турлари ҳақида; солиқ суммасини ҳисоб-китоб қилиш тўғрисида; солиқ имтиёзлари ва солиқларни тўлаш тартиби хусусида – билиб оласиз.

**“Солиқ” тушунчаси қандай ўзгариб борган?**

Қадим замонларда мағлуб бўлган халқдан олинадиган (ундириладиган) нарсалар ўзига хос солиқ ролини бажарган. Мағлуб бўлган томоннинг барча мол-мулки ғолибларга ҳарбий ўлжа сифатида ўтган. Тинчлик-осойишталик

пайтларида эса дин арбоблари худога қурбонлик қилиш сифатида мажбурий бадаллар йиққанлар.

Қадимги Мисрда фиръавнларга тегишли бўлган ердан фойдаланилгани учун солиқлар ижара ҳақи кўринишида ундирилган.

Феодализм даврида солиқ давлат бошлиғига совға сифатида қаралган. Шунинг учун ҳам Ўрта асрларда Англияда “солиқ” ва “совға” бежиз ягона “gift” сўзи билан аталмаган.

Кейинчалик солиқ аҳолининг ўз давлатига ёрдами сифатида қаралган. Шу боис, ҳозиргача ҳам немис тилидаги солиқнинг номланиши “sreuer” деб аталиб, у “қўллаб-қувватлаш” ёки “ҳисса қўшиш” маъноларини билдиради.

XVIII асрдан бошлаб солиқ фуқароларнинг давлат олдидаги мажбурияти сифатида эътироф этила бошлаган. Шунинг учун ҳозир ҳам инглиз тилида айрим солиқлар “duty” деб номланади ва “қарз”, “мажбурият”, француз тилида эса “impot” деб номланиб, “мажбурий тўлов” маъносини англатади. Солиқлар моҳиятини айнан шу тарзда тушуниш ҳозирги кунгача ҳам етиб келган.

**Солиқларнинг қандай турлари мавжуд?**

Энг кўп тарқалган солиқ бизнинг ишлаб топган даромадимиздан ундирилади. Шунинг учун ҳам унинг номи **даромад солиғи** деб аталади. Ҳар сафар меҳнатимиз туфайли ёки ниманидир қайта сотиб, даромад оладиган бўлсак, уни давлат билан бўлишишимиз керак. Масалан, 2019 йилда 20,0 млн. сўмлик даромад ишлаб топган бўлсак, даромад солиғининг ставкаси 12,0% бўлганда, биз 2,4 млн. сўмга тенг бўлган даромад солиғини тўлаймиз ва соф даромадимиз 17,6 млн. сўмга тенг бўлади.

Солиқларнинг бошқа бир тури биз эгалик қилиб келаётган мол-мулклардан ундирилади. Одатда, мулкий солиққа кўчмас мулклар (ер, уй-жой, хонадон, гараж ва б.лар) ва кўчар мулкларнинг айрим турлари (масалан, автомобиль) тортилади. Солиқнинг миқдори мулкнинг қийматига нисбатан фоизда ёки қатъий суммаларда белгиланиши мумкин.

## Солиқлар тарихидан

Биринчилар қаторида маълум-у-машҳур бўлган солиқ тизими бундан қарийб беш минг йил олдин Қадимги Мисрда пайдо бўлган. Мамлакатнинг барча аҳолиси, камбағаллардан тортиб, то амалдорларгача, фиръавнлар ихтиёрига бориб тушувчи солиқларни тўлаганлар. Солиқлардан фақат “жрец”лар, судьялар ва мирзо(хатловчи)лар озод этилган эдики, уларга солиқларни ундириш вазифаси юкланган эди. Амалда мол-мулк ва фаолиятнинг ҳамма тури – ер, қора моллар, ҳосил, савдо, кўчмас мулк билан операциялар ва ҳ.к.лар – солиққа тортилган. Масалан, деҳқончилик билан шуғулланувчилар ҳосилнинг 30,0%ини солиқ сифатида беришга мажбур эдилар. Бунда солиқ ҳақиқатдаги ҳосилдан эмас, балки шундай ўлчам ва унумдор ерда қанча ҳосил бўлиши кераклигига қараб ундирилган. Бундан ташқари, деҳқонлар ҳафтасига уч кун давлат фойдасига ишлашга мажбур эдилар.

Бу барча солиқларни ундириш учун ҳисобга олиш ва назорат қилишнинг мураккаб тизими талаб қилинган. Шунингдек, доимий равишда аҳоли ва мол-мулкнинг рўйхатга олиниши содир этилган. Мирзо (хатловчи)лар махсус папирусларга одамларнинг исми, уларга тегишли бўлган ер майдонларининг ўлчами ва солиқ меъёрини киритиб борганлар. Солиқ ундирувчилар жуда катта ҳокимиятга эга бўлган. Зеро, солиқ меъёрининг ўлчами, кўп жиҳатдан, уларнинг баҳолашларига боғлиқ эди. Мирзо (хатловчи)ларда солиқларни ундириш режаси мавжуд бўлиб, бу режани улар ҳатто ҳосил бўлмаганда ҳам бажаришлари ва янада яхшиси, ортиғи билан бажаришлари керак бўлган. Шунинг учун ҳам, ҳатто юқори даражадаги амалдорлар томонидан текширувлар бўлиб турганига қарамасдан, мирзо (хатловчи)лар ўртасида коррупция кенг тарқалган.

Вақт ўтган сайин солиқлар янада кўпая, мирзо (хатловчи)лар ва амалдорларнинг ўзбошимчалиги эса кучая борган. Кўплаб тарихчиларнинг эътироф этишича, айнан ҳаддан зиёд солиқлар, бюрократия ва коррупция Қадимги

Миср цивилизациясининг таназзулга юз тутишига сабаб бўлган.

Даромад солиғи ва мулкий солиқлар **тўғри (бевосита) солиқлар** деб аталади. Зеро, бу тоифага кирувчи солиқларни солиққа тортиш объектидан фойда (наф) кўрадиган шахслар тўлайди. Бироқ, тўғри (бевосита) солиқлардан ташқари яна **эгри (билвосита) солиқлар** ҳам мавжудки, уларнинг амал қилиб келаётганлигига биз ҳатто шубҳа билан ҳам қарамаймиз. Давлат бундай солиқларни товарлар баҳоси ёки хизматлар тарифига устама тарзида ўрнатади. Компаниялар бу солиқларни ўз маҳсулотларининг баҳоси таркибига киритади. Сўнг эса ўзларининг тушумлари ҳисобидан давлатга тегишли солиқий суммаларни тўлайдилар. Бироқ, охир-оқибатда, бундай солиқий юклама истеъмолчилар, яъни Сиз ва бизнинг зиммамизга юкланади.

**Қўшилган қиймат солиғи (ҚҚС)** универсал эгри (билвосита) солиқ ҳисобланади. Ўзбекистондаги кўплаб товарлар баҳосининг 20,0%и шу солиқнинг ҳиссасига тўғри келади[23]. Алкоголь ва тамаки маҳсулотлари, автомобиль ёқилғиси, хуллас, киши ҳаёти учун биринчи даражали аҳамият касб этмайдиган кўплаб товарлар яна **акцизлар** орқали ҳам солиққа тортилади. Бу товарлар учун баҳодаги акцизнинг салмоғи 30,0-50,0%гача етиб бориши мумкин. Хориждан келтириладиган товарлар учун давлат божхона божини ундиради.

## ЖИСМОНИЙ ШАХСЛАРНИНГ ДАРОМАДИДАН УНДИРИЛАДИГАН СОЛИҚ

### Ўзбекистонда жисмоний шахсларнинг даромадидан ундириладиган солиқ тизими қандай ўзгариб борди?

Дунёнинг кўплаб мамлакатларда даромад солиғининг прогрессив шкаласи амал қилади. Бу даромаднинг ортиб боришига мос равишда ставканинг ҳам ўсиб боришини

[23] Шу кеча-кундузда (15.09.2019 йил) унинг ставкасини 20,0%дан 15,0%га тушуриш чоралари кўрилмоқда.

англатади. Бошқача сўзлар билан айтганда, даромадингиз қанча юқори бўлса, унинг шунча кўпроқ (катта) қисмини давлатга беришингиз керак. Ва аксинча, камроқ (паст) даромадга эга бўлган шахслар солиқни паст ставкада тўлайдилар ва ҳатто ундан тўлиқ озод қилинишлари ҳам мумкин. Шу тарзда давлат кам таъминланганларни кўпроқ ишлаб топадиганлар ҳисобидан қўллаб-қувватлайди.

Ўзбекистонда даромад солиғи **жисмоний шахсларнинг даромадидан ундириладиган солиқ** деб аталади (ЖШДУС). Бизда ЖСДУСнинг прогрессив шкаласи мустақилликнинг дастлабки йилларидан бошлаб, то 2019 йилнинг 1 январигача амал қилиб келди. Бироқ, бу йўналишдаги давлатнинг солиқий ундирилмалари кутилган даражадан доимо пастроқ бўлиб келди. Кўплар ўз даромадларининг ҳақиқий суммасини пасайтириб кўрсатиб, ЖСДУСни юқори ставка бўйича тўлашдан бўйин товлашди. Бундан ташқари, солиқий тўланмаларни ҳисоблаш ҳам осон бўлмаган: а) даромаднинг бир қисми умуман ЖСДУС ёрдамида солиққа тортилмаган; б) бошқа бир қисми пастроқ ставка бўйича солиққа тортилган; в) учинчи қисми эса, аксинча, янада юқорироқ ставкада солиққа тортилган ва ҳ.к.

Мамлакатимизда амалга оширилаётган солиқ сиёсатининг Янги Концепциясига мувофиқ 2019 йилнинг 1 январидан бошлаб жисмоний шахсларнинг даромадидан ягона 12,0%ли ставка бўйича солиқ унидирилиши жорий этилди. Энди солиқ миқдорини ҳисоблаш анча оддийлашди, яъни барча жисмоний шахслар ўз даромадларининг миқдорига боғлиқ бўлмаган ҳолда ягона ставкадаги даромад солиғини тўлайдиган бўлишди. Ўзбекистонда доимий яшамай даромад олаётган шахслар (улар **солиқ резидентлари** деб аталади) учун бу ставканинг даражаси 12,0%га тенг. Бундай вазиятда, одатда, давлат бюджети даромадлари камайиши керак. Зеро, олдин катта миқдордаги даромадлар учун даромад солиғининг ставкаси ҳам катта эди. Бироқ, амалиётда бунинг тескариси ҳам бўлиши мумкин. Чунки энди ҳамма ўз даромадларини яширмаслиги ва компаниялар ўз ходимларига “оқ” – қонунчиликда белгиланган тартибда – иш ҳақини тўлашлари керак. Бунинг натижасида **солиқ базаси**

(ЖСДУС ҳисобланадиган даромад суммаси) шунчаликка ошиши мумкинки, у солиқ ставкасининг пасайтирилишига қарамасдан давлат томонидан кўпроқ солиқ суммаларининг ундирилишига олиб келиши лозим. Бу тарзда ислоҳотларни ўтказишдан одамлар ҳам ютиши керак. Зеро, улар энди солиқ органлари томонидан назоратнинг кучайтирилишидан қўрқмайдиган бўлишади. Бундан ташқари, улар, масалан, ипотека кредити олаётган пайтда, тасдиқланган даромадларини очиқ-ойдин кўрсатаверишса ҳам бўлаверади.

**Одатдаги даромадлардан жисмоний шахсларнинг даромадидан ундириладиган солиқ қандай ҳисобланади?**

Одатий даромадлар (иш ҳақи, мукофот, хона ёки хонадонни ижарага беришдан олинган даромад ва ҳ.к.лар) бўйича ЖШДУС 12,0%ли ставка бўйича солиққа тортилади. Бу ўринда иш берувчи томонидан натурал шаклда берилаётган даромадларнинг солиққа тортилишига ҳам эътибор бериш керак. Даромадларнинг айрим турлари эса, аксинча, бу солиқдан озод қилинган. Уларга давлат пенсия ва нафақалари, стипендиялар, алиментлар, иш берувчи томонидан берилаётган айрим тўланмалар (масалан, хизмат сафарига юборилганлиги учун қопламалар), шунингдек, ихтиёрий тиббий суғурта шартномаси бўйича иш берувчи томонидан тўланадиган суғурта бадаллари ва нодавлат пенсия фондларига йўналтириладиган пенсия бадаллари киради.

**Мисол:** 2019 йилда Тоҳир Сатторович даромадларнинг қуйидаги турларига эга бўлди:

а) иш ҳақи – 84 000 000 сўм;

б) хизмат сафарига юборилганлиги учун қопламалар – 1 200 000 сўм;

в) давлат пенсияси – 17 000 000 сўм;

г) катта акасининг вафотидан сўнг мерос сифатида олинган хонадон – 250 000 000 сўмлик.

Тоҳир Сатторович қанча миқдордаги ЖШДУСни тўлаши керак?

Дастлаб, ЖШДУС ундирилиши лозим бўлган солиққа тортиш базасини ҳисоблаш керак. Унинг таркибига фақат иш ҳақи киради. Қолган уч турдаги бошқа даромадлар солиққа тортилмайди.

Сўнг эса, ЖШДУСни ҳисоблаб топиш керак. У қуйидаги кўринишда бўлади:

84 000 000 х 12% : 100 = 10 080 000 сўм.

**Эсингизда бўлсин:** иш ҳақидан ундириладиган ЖШДУС иш берувчи томонидан ушлаб қолинади. Шундай қилиб, юқоридаги мисолимизда Тоҳир Сатторович солиқни тўлаш учун ҳеч қандай фаол ҳаракат қилмаслиги керак.

**Жисмоний шахсларнинг жами даромади таркиби қандай?**

Уларнинг таркибига қуйидагилар киради:

а) меҳнатга ҳақ тўлаш тарзидаги даромадлар;

б) мулкий даромадлар;

в) моддий наф тарзидаги даромадлар;

г) бошқа даромадлар.

Ўз навбатида, **меҳнатга ҳақ тўлаш тарзидаги даромадлар** қуйидагилардан иборат бўлиши мумкин:

- Рағбатлантириш хусусиятига эга бўлган тўловлар (йиллик иш якунлари бўйича мукофот, бир йўла бериладиган мукофотлар; юридик шахснинг мукофотлаш тўғрисидаги қоидасида назарда тутилган рағбатлантириш хусусиятига эга бўлган тўловлар; касб маҳорати, мураббийлик учун тариф ставкаларига ва маошларига устамалар; таътилга ҳар йилги қўшимча ҳақлар; кўп йил ишлаганлик учун пул мукофоти ва тўловлар; рационализатлорлик таклифи учун тўлов);
- Компенсация тўловлари (компенсациялар) – табиий-иқлим шароитлари ноқулай бўлган жойлардаги ишлар билан боғлиқ қўшимча тўловлар; оғир, зарарли, ўта зарарли меҳнат шароитларида ишлаганлик учун

устамалар; кўп сменали режимда ишлаганлик, шунингдек, бир неча касбда, лавозимда ишлаганлик ва хизмат кўрсатиш доирасини кенгайтирганлик учун устамалар ва ҳ.к.;

- Ишламаган вақт учун ҳақ тўлаш (навбатдаги ва қўшимча таътилларга ҳақ тўлаш; асосий иш ҳақи қисман сақланиб қолган ҳолда мажбурий таътилда бўлган ходимларга бериладиган тўловлар ва б.).

Жисмоний шахсларнинг **мулкий даромадлар**и эса ўз ичига қуйидагиларни олади:

а) фоизлар;

б) дивидентлар;

в) мол-мулкни ижарага беришдан олинган даромадлар;

г) жисмоний шахсларга хусусий мулк ҳуқуқи асосида тегишли бўлган мол-мулкни реализация қилишдан олинган даромадлар;

д) роялти;

е) қимматли қоғозларни реализация қилишдан тушган даромадлар ва б.

**Моддий наф тарзидаги даромадлар** қуйидагилардир:

а) юридик шахс томонидан жисмоний шахс манфаатларини кўзлаб, товар (хизмат, иш)лар ҳақини, мулкий ҳуқуқларни тўлаш;

б) совғалар, текин берилган, шу жумладан, ҳадя шартномаси асосида берилган товарлар, солиқ тўловчининг манфаатларини кўзлаб, бажарилган ишлар ва кўрсатилган хизматлар қиймати;

в) қонун ҳужжатларига мувофиқ ходимларга темир йўл, авиация, дарё, автомобиль транспорти ва шаҳар электр транспортида юриш бўйича бериладиган имтиёзлар суммаси;

г) жисмоний шахснинг юридик шахс олдидаги қарзининг юридик шахс қарори билан ҳисобдан чиқарилган суммалари ва б.

Шунингдек, жисмоний шахсларнинг **бошқа даромадлари** қуйидагилардан иборат бўлиши мумкин:

а) давлат ижтимоий суғуртаси бўйича нафақалар, ишсизлик нафақалари, ижтимоий нафақалар ва пенсиялар;

б) стипендиялар;

в) жисмоний шахсларга хайрия ва экология жамғармаларининг маблағларидан кўрсатиладиган моддий ёрдам;

г) донорлик учун пул мукофотлари;

д) алиментлар;

е) ютуқлар;

ё) грантлар, шу жумладан, чет давлатлар грантлари бўйича олинган суммалар ва б.

**Жисмоний шахсларнинг солиқ ундирилмайдиган даромадларига нималар киради?**

Мана уларнинг айримлари:

а) моддий ёрдам суммалари – тўлиқ ундирилмайди ёки табақалаштирилган тарзда ундирилади;

б) йўлланмалар қийматини юридик шахслар томонидан тўлиқ ёки қисман қоплаш суммалари (туристик йўлланмалар бундан мустасно);

в) солиқлар ва бошқа мажбурий тўловларни тўлаганидан сўнг хусусий корхона мулкдори, фермер хўжалиги бошлиғи ихтиёрида қоладиган фойда суммаси;

г) давлат заёмининг облигациялари бўйича ютуқлар, шунингдек Ўзбекистон Республикасининг давлат қимматли қоғозлари бўйича фоизлар, лотерея бўйича ютуқлар;

д) депозит сертификатлари бўйича даромадлар, тижорат банкларидаги омонатлар ва давлат хазина мажбуриятлари бўйича фоизлар ҳамда ютуқлар;

е) олинган алиментлар;

ё) Ўзбекистон Республикаси фуқароларининг суғурта бўйича оладиган суммалари;

ж) давлат пенсиялари ва уларга устамалар;

з) жисмоний шахсларга хусусий мулк ҳуқуқи асосида тегишли бўлган мол-мулкни сотишдан олинадиган даромадлар ва ҳ.к.

**Жисмоний шахсларнинг даромадидан ундирилади-ган солиқ бўйича тўланмаларни солиқ чегирмалари ёрдамида қандай қилиб камайтириш мумкин?**

**Солиқий чегирма** – бу қонунчиликка мувофиқ солиққа тортиладиган базани, яъни ЖШДУС ундириладиган даромадни камайтириш суммасидир.

Солиқий чегирмалар солиқий резидентларнинг 12,0%ли ставкаси бўйича солиққа тортиладиган даромадларига нисбатан қўлланилади. Шунинг учун ҳам солиқий чегирмаларни қўлланилиши натижасида қўлга киритилиши мумкин бўлган фойдалилик чегирмалар суммасининг 12,0%ига тенг. Қайд этиб ўтайлик: чегирма – мажбурият эмас, балки солиқ ҳуқуқидир. Солиқий чегирмага эга бўлиш учун Сиз маълум бир ҳаракатларни (одатда, солиқ декларациясини тақдим этиш керак – бу тўғрисида сал кейинроқ тўхталамиз) амалга оширмоғингиз лозим.

Албатта, солиқий чегирмалар – жуда кўп. Стандарт (масалан, болаларга), социал (масалан, ҳайрияга, ўқишга, даволанишга), касбий ва бошқа чегирмалар бўлиши мумкин.

**Қандай ҳолларда солиқ декларациясини тақдим этиш зарур?**

Кўпчилик ҳолларда солиқ тўловчилар ЖШДУС тўлаш борасида фаол ҳаракат қилишлари шарт эмас. Бу ишни улар учун уларга даромад тўлайдиган ташкилотлар (масалан, иш берувчи, БИФ, брокер) бажаради.

Бироқ айрим ҳолларда бу солиқни мустақил ҳисоблаш ва тўлашга тўғри келади. Хусусан, бу тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи ва мол-мулкни сотишдан даромад олувчи шахсларга тегишлидир. Бу шахслар ўзлари яшаб турган ҳудуднинг солиқ инспекциясига **солиқ декларациясин**и тақдим этишлари шарт. Декларацияда

солиқ тўловчининг даромадлари ва даромад солиғининг суммаси ҳисоб-китоб қилинади. Даромад олинган йил учун декларация тақдим этишнинг охирги муддати навбатдаги йилнинг 1 апрелигачадир. Солиқ декларациясига кўра ҳисобланган солиқ суммасини тўлашга яна икки ойлик муддат берилади.

**Солиқ декларацияси (tax statement) – солиқни ҳисоблаш ва тўлаш учун асос бўлиб хизмат қиладиган олинган даромадлар, солиқ имтиёзлари ва бошқа маълумотлар ҳақидаги солиқ тўловчининг расмий аризаси.**

Солиқ декларациясини солиқий чегирмалар олишга даъвогар шахслар ҳам тақдим этишлари керак. Ҳисобга олинг: бу ҳолда чегаравий муддат йўқ, яъни декларацияни йилнинг исталган вақтида тақдим этиш мумкин. Солиқий чегирмани асослаш учун солиқ инспекциясига тегишли тасдиқловчи ҳужжатларни тақдим этиш ҳам эсингиздан чиқмасин.

**Солиқлар нималарга олиб келиши мумкин?**

**Дераза солиғи** қироллик хазинасини тўлдириш учун Англияда 1696 йилда жорий этилган. Аслида у бойликка қаратилган эгри (билвосита) солиқ эди: уйда деразалар сони қанча кўп бўлса, солиқ суммаси шунча кўп бўлган. Бу шунга олиб келдики, камбағаллар ортиқча деразаларга ғишт терадиган бўлишди. Бой оилалар эса, аксинча, бу солиқдан ўзларини алоҳида ажратиб кўрсатиш учун фойдаланишган. Улар кўп миқдорли деразаси бўлган уйларни сотиб олишар ёки қуришар ёки эски уйларига янги катта деразаларни ўрнатишарди. Дераза солиғи фақат 1851 йилга келиб бекор қилинди. Унинг ўрнини уй солиғи эгаллади.

**Соқол солиғи** Россияда Пётр I томонидан 1698 йилда хориждан қайтганидан сўнг тезда жорий қилинган. Бу билан у ўзига тобеларни Европада қабул қилинган модага ўргатмоқчи бўлган: у ерда соқол қўйилмаган. Божларнинг тўрт даражаси

ўрнатилган. Уларнинг энг юқориси дворянлар ва амалдорлардан ундирилган – йилига 600 рубль (ўша даврлардаги астрономик сумма!). Назорат учун металдан махсус жетон жорий этилган. Жетон соқол қўйиб юрганлик учун пул тўланганлиги тўғрисидаги квитанция ролини бажарган. Жетонда икки ёзув ўйиб ёзилган. Бир томонига – “пул олинган”; иккинчи томонига эса “ Соқол – ортиқча оғирлик”. Деҳқонлардан бож ундирилмаган. Бироқ, ҳар сафар шаҳарга киришда ҳар бир “соқол”дан бир копейка олинган. Бу бож фақат 1772 йилга келиб бекор қилинган.

**Туз солиғи**ни ундириш жуда қулай бўлган. Зеро, туз биринчи эҳтиёж маҳсулоти ҳисобланади. Ундан егулик тайёрлашда, заҳира маҳсулотларини консервация қилишда, ҳайвонларни боқишда ва ерни озиқлантиришда фойдаланилади. Кўплаб мамлакатларнинг тарихи “туз қўзғолонлари”га гувоҳ бўлган. Россияда улар 1646 йилда янги туз солиғининг жорий этилиши билан бошланган. Бу солиқнинг жорий этилиши натижасида тузнинг нархи тўрт мартага ошган. Тузга солинган юқори солиққа нисбатан бўлган норозилик 1789 йилдаги Буюк француз инқилобининг сабабларидан бирига айланган. Бироқ, тузга нисбатан белгиланган энг юқори солиқ Буюк Британия мустамлакачилари томонидан Ҳиндистонда жорий этилган. ХХ асрнинг бошларида унинг ставкаси 4000% қилиб ўрнатилган. Махатма Ганди ва унинг кўпсонли сафдошлари денгиз сувидан мустақил равишда тузни парлантириб олиш учун денгиз томон 350 км.ли юриш қилишган. “Туз юриши” натижасида Ҳиндистонда Буюк Британия мустамлакачилик ҳокимиятига қарши фуқароларнинг оммавий норозиликлари кескин тус олди. Охир-оқибатда, бу инқилобга олиб келган. Ҳиндистон эса мустақилликни қўлга киритган.

**Мулкий солиқлар қандай ундирилади?**

Ўзбекистондаги мулкий солиқларни, шартли равишда бўлса-да, қуйидагича иккига бўлиш мумкин: а) мол-мулк солиғи; б) ер солиғи;

**Жисмоний шахсларнинг мол-мулкидан ундириладиган солиқ** ҳовли-жой, хонадон ва бошқа қурилма ҳамда иншоот эгаларидан ундирилади. У маҳаллий солиқ ҳисобланади. Бу солиқ техник ҳисобга олиш ва инвентаризация қилиш органлари томонидан аниқланадиган мол-мулкнинг инвентаризация қийматига нисбатан фоизда ундирилади. Масалан, инвентаризация қиймати 5 000 000 сўм бўлган хонадонга эга бўлсангиз ва солиқнинг ставкаси 0,1% бўлганда Сиз ҳар йили 5 000 сўм солиқ тўлашингиз керак бўлади.

**Ер солиғи** ер майдонининг эгаларидан ундирилади. Бу солиқ ҳам маҳаллий солиқ ҳисобланади ва унинг тушилмалари маҳаллий бюджетлар ихтиёрига йўналтирилади. Ер солиғи ер майдонининг кадастр қийматига нисбатан фоизларда ҳисобланади. Унинг кадастр қиймати баҳоловчи томонидан қонунга мувофиқ аниқланади. Солиқ ставкалари даражаси Ўзбекистон қонунларига мувофиқ маҳаллий ҳокимият органлари томонидан белгиланади. Айтайлик, агар Сизда қиймати 200 000 сўмлик ер майдони бўлса, солиқнинг ставкаси 0,1% бўлганда Сиз 200 сўм тўлашингиз керак, холос.

Юқоридаги ҳар икки солиқ бўйича тўланмалар миқдори солиқ органлари томонидан ҳисоб-китоб қилинади. Улар тегишли солиқларни тўлаш тўғрисида Сизнинг уйингизга хабарнома жўнатишади. Ҳар иккала солиқ ҳам йилида икки марта (ҳисобот йилининг 15 июни ва шу йилнинг 15 декабрига қадар) ундирилади.

Бу солиқлар бўйича баъзи бир имтиёзлар ҳам кўзда тутилган. Масалан, фуқароларнинг маълум бир тоифалари (ногиронлар, уруш фахрийлари, кўп болали оилалар) транспорт солиғини тўлашдан озод қилинади. Агар Сиз солиқ имтиёзига эга бўлишни истасангиз, у ҳолда маҳаллий солиқ органларига ўзингиз мустақил равишда тегишли ҳужжатларни тақдим этишингиз зарур.

## Солиқлар билан боғланган “қанотли” сўзлар.

**“Ташилаётганидан нима тушиб қолса, йўқолди деяверинг”.** Бу ифоданинг маъноси шуки, йўқолган нарсани қайтариб бўлмайди ёки йўқолган топилмайди. Мамлакатлар бир неча қисмларга бўлинган даврларда кимнингдир ҳудудидан товарларни ташиб ўтишда унинг учун ундириладиган божлар муҳим роль ўйнаган. Ер эгалари, одатда, ҳар бир ташиб ўтилишдан бож ундиришган. Бунга жавобан савдогарлар ўзига хос тарзда солиқий оптималлаштиришни амалга оширганлар: ташиб ўтиш камроқ бўлиши учун улар ташишдаги юкламани иложи борича максималлаштиришга ҳаракат қилишган. Шунинг учун ҳам, айрим ҳолларда, товарлар “тушиб” қолган. Унда ер эгалари шундай тартиб ўрнатишдики, унга кўра ташилиш жараёнида ерга тушиб қолган товарлар уларнинг эгалигига ўтказилган. Барча маълум бўлган юқоридаги “гап” шундай дунёга келган эди.

**“Пул ҳидланмайди”.** Бу “қанотли” сўзларни рим императори Воспасианга тегишли деб ҳисоблашади. Давлат хазинасини “тўлдириш” учун у жамоатчилик ҳожатхоналарига нисбатан солиқ жорий этган. Бу эса римликларнинг эътирозларига сабаб бўлган. Ҳатто унинг ўғли Тит ҳам отасига норозилик кайфиятини намоён этиб, бадбўй ва яхши бўлмаган солиқнинг жорий этилганлигини таъкидлаган. Шунда Воспасиан ўғлининг бурнига шу солиқ бўйича ундирилган тангани яқинлаштирган ва “Ҳиди борми?”,- деб сўраган. Ўғлининг нима деб жавоб берганлиги, албатта, тушунарли. Ўша узоқ йиллардан буён бу ибора сақланиб қолган бўлса-да, вақт ўтиши билан у салбий маъно касб этди: фойда олиш учун барча воситалар яхши ҳисобланади.

## САВОЛЛАР

1. Ундирилган солиқларни давлат нималарга сарф қилади?

2. Жисмоний шахслардан ундириладиган солиқлар тўғрисида билимга эга бўлишнинг фойдаси нимада?

3. Нималар солиққа тортилади?

4. Солиққа тортишнинг пропорционал ставкасини прогрессив ставкаси билан таққослаганда унинг афзалликлари ва камчиликлари нимада?

5. Жисмоний шахслар даромадларининг қайси турлари даромад солиғига тортилмайди?

6. Мол-мулк сотилганда солиқий тўловларни қандай қилиб камайтириш мумкин?

7. Агар Сиз ипотека кредитини олган бўлсангиз, унда солиқ тўловларини қандай қилиб қисқартирса бўлади?

# 10-БОБ.

# МОЛИЯВИЙ ФИРИБГАРЛИКЛАР

**Молияда эҳтиётсизлик билан жазо ёнма-ён юради**
(Роберт Ли Фрост)

**Бу боб материалларидан баҳраманд бўлиб, қуйидагиларни билиб олишингиз мумкин:**

- Банк карталарига нима хавф солади?
- Банк карталарини қандай ҳимоя қилиш мумкин?
- Барибир фирибгарларнинг қурбонига айланганингизда нима қилиш керак?
- Кредитлар билан қандай типик фирибгарликлар учрайди?
- Сиз фирибгарлар қурбонига айланганингизда нима қилиш лозим?
- Фирибгарона инвестицион таклифларнинг моҳияти нимада?
- Молиявий пирамидаларнинг белгилари қандай?
- Соф (тоза виждонли) инвестицион лойиҳаларни фирибгарлик чизмаларидан қандай фарқлаш мумкин?
- Фирибгар инвестицион компаниянинг қурбонига айланганингизда нима қилиш керак?

Илгари, бутун дунёда бўлганидек, Ўзбекистонда ҳам майда ҳамён ўғрилари фирибгарлар деб аталган. Ҳозирги кунда эса бошқаларнинг пулини ноқонуний ўзлаштиришга ҳаракат қилаётган “ҳаваскор”лар фаолиятининг кўлами шу қадар кенгки, уларнинг ўтган асрлардаги фирибгарларнинг шундай ҳаракатлари кўлами билан қиёслаш ўзининг маъносига эга эмас. Шу кеча-ю-кундузда молиявий фирибгарликларнинг хилма-хил турлари мавжуд. Бу атама билан жуда кўп қонунга зид ҳаракатлар – сизнинг автомобиль ютиб олганлигингиз хусусидаги маълумотдан дарак берувчи SMS учун 500 сўм ечиб олишдан тортиб, пул купюраларини қалбакилаштириш ва маккорона молиявий пирамида яратиш билан боғлиқ бўлган – белгиланади. Бироқ, уларнинг барчаси Ўзбекистон Республикаси Жиноят кодексининг тегишли моддасига тушадики, бу модда фирибгарликни “ўзгаларнинг мол-мулкини ўғирлаш ёки алдаш ҳамда ишончни суъистемол қилган ҳолда бошқаларнинг мол-мулкига эгалик ҳуқуқини қўлга киритиш” деб ҳисоблайди.

Фирибгарлар ва молиявий пирамидалар тўғрисида ОАВда деярли ҳар куни ҳикоя қилинади. Шундай бўлишига қарамасдан, одамлар, барибир, алдамчиларнинг қурбонига айланаверишади. Ўз пулларидан ажралиб қолаверишади. Катта миқдордаги маънавий зарарга дуч келаверишади. Нима учун? Нега?...

Бунинг сабаблари – дунёнинг ўзи каби эски, кекса, қари. Шундай бўлса-да, уларнинг сони, бор-йўғи, иккита:

а) дангасалик;

б) очкўзлик.

Одамларнинг аксарияти молиявий ҳужжатларни ўқимасдан ёки уларни, нари борса, “диагонал”и бўйича қараб чиқиб, имзолашади. Сўнг эса улар буни шартнома билан батафсил танишиб чиқиш учун вақт топа олмаганлиги, юридик атамаларни тўлиқ тушунишга истакнинг йўқлиги ва ҳ.к.лар билан изоҳлашга ҳаракат қилишади. Аслида эса, бундай шахслар ўзларининг миясини ишлатишга эринадилар. Дангасалик қиладилар. Ўз-ўзидан қандайдир бир ажойиб “мўъжиза”нинг содир бўлишига ишонадилар. Ажабланманг, бундай ҳолларда, қилинган муносабат, содир этилган

ҳаракатга мос равишда тезда, қисқа муддат ичида “ҳақ”ини тўлашга, “азоб”ини тортишга тўғри келади. Булардан қочиб қутилишнинг асло иложи йўқ.

Очкўзликка нисбатан эса ишимиз бундан ҳам осон: сира меҳнат қилмасдан катта даромадга ёки кўп пулга эга бўлиш кўпчиликнинг миясига аллақачонлардан буён ўрнашиб қолган. Бу ишонч шундай имкониятки, у инсон ҳаётида фақат бир марта бўлиши мумкиндек. Бу эса фирибгарларга кўплаб инсонларни ўз домига тортишга имкон (ёрдам) беради.

Қуйида биз замонавий молиявий инструментлар – банк карталари, кредитлар ва инвестициялар – билан тез-тез учраб турадиган фирибгарлик ҳаракатларини кўриб чиқишга ҳаракат қиламиз.

## 10.1. БАНК КАРТАЛАРИ БИЛАН БЎЛАДИГАН ФИРИБГАРЛИКЛАР

Ўтган минг йиллар давомида одамлар тўлов воситасини доимо такомиллаштириб боришга уринишган. Уларнинг хохишича тўлов воситаси ташишга қулай, ҳар бир мамлакатда қимматга эга ва фирибгарлардан сақланадиган бўлиши керак эди. Ана шулардан келиб чиқиб, бир пайтларда ҳайвоннинг териси кўринишида бўлган тўлов воситаси олтин ва кумуш қуйилмасига, сўнг – зарб қилинган тангага ва кейинроқ эса – қоғоз пулларга “айланган”, трансформация қилинган. Замонавий банкноталар ўта мураккаб полиграфик “маҳсулот” бўлишига қарамасдан фирибгарлар уларни қалбакилаштиришнинг уддасидан чиқаётирлар. Шу боисдан ҳам замонавий қалбакифурушлардан ҳимояланиш учун банкноталарнинг ҳимоя элементларини билиш зарур. Китобимизнинг иловасида банкнотанинг ҳаққонийлигини кўрсатувчи белгилар билан танишишингиз мумкин. Ва ниҳоят, мана банк тўлов карталари ва электрон пуллар пайдо бўлди. Улар компакт тарзда, ҳаракатчан ва бир неча ҳимоя даражаларига эга. Агар дастлабки икки талаб бугунги кунда қондирилган (ўз ижросига эга) бўлса, хавфсизлик масаласи ҳамон очиқлигича қолмоқда, муаммо ҳанузгача ҳал этилгани йўқ. Бу йўналишдаги фирибгарлар замон билан ҳамнафас

бўлиб, бирга қадам ташлаб, озгина вақт ўтиши билан, пул маблағларини ўғирлашнинг, айрим ҳолларда, тезда ақл бовар қилмайдиган усулларини ўйлаб топмоқдалар. Ўзининг шубҳасиз устунликлари ва афзалликларига қарамасдан банк карталари фирибгарларнинг “ихтиро”лари олдида тез-тез ҳимоясиз ҳолга тушиб қолмоқда.

Ўзбекистон пул фабрикаси.

Ўзбекистон Республикаси ўз миллий валютасини ишлаб чиқариш учун Марказий банк ҳузурида “Давлат белгиси” Давлат ишлаб чиқариш бирлашмасини ташкил этган. Шунингдек, Тошкент Босма фабрикаси қуриб битказилган ҳамда Европанинг замонавий матбаа ускуналари билан жиҳозланган. 1993 йилнинг охирига келиб ушбу фабрикада ўзбек миллий валютаси “сўм”ни ишлаб чиқариш бошланган.

Тошкент Қоғоз фабрикасида бугунги кунга қадар Ўзбекистон Республикаси банкнотларининг қоғозлари ва бошқа турдаги ҳимояланган қоғозларни ишлаб чиқариш йўлга қўйилган.

Шу тариқа Ўзбекистон Республикасида “Давлат белгиси” ДИЧБ ва унинг таркибига кирувчи Тошкент Зарбхонаси, Тошкент Қоғоз фабрикаси ва Тошкент Босма фабрикаси ташкил этилди ҳамда улар ўз фаолиятларини юрита бошлаган.

Бугунги кунда Ўзбекистон Республикаси Марказий банки ҳузуридаги “Давлат Белгиси” Давлат унитар корхонаси ҳимоя белгиларига эга бўлган маҳсулотларни ишлаб чиқариш соҳасида кўп йиллик тажрибага эга бўлган ҳамда банкнотлар, тангалар, паспорт бланклари, шунингдек, акция, облигация, акциз маркалари ва бошқа турдаги қимматли қоғозларни ишлаб чиқарувчи республикамиздаги ягона корхона ҳисобланади.

Бугунги кунда “Давлат Белгиси” Давлат унитар корхонаси таркибига кирувчи:

- Босма фабрикасида банкнот, паспорт бланклари, турли қимматли қоғозлар ва бошқа қимматликларни халқаро

талабларга жавоб берадиган, юқори даражада ҳимояланган маҳсулотлар ишлаб чиқариш имкониятлари яратилган;

- Қоғоз фабрикасида сифатли ва ҳимоя белгиларига эга бўлган қоғоз маҳсулоти ишлаб чиқариш ҳамда Тошкент Босма фабрикаси қоғоз хом-ашёсига бўлган талабини тўлиқ таъминлаш йўлга қўйилган;

- Зарбхона томонидан танга, медал ва орден, йўловчи ташиш транспорти учун жетонлар ва бошқа зарурий маҳсулотларни ишлаб чиқариш орқали республикамизни ушбу маҳсулотларга бўлган талабини қондириш имконияти яратилган.

**Банк карталарига нима хавф солади?**

Ҳозирча, банк тўлов карталарининг амал қилиши нисбатан қисқа тарихга эга. Шундай бўлишига қарамасдан, шу давр оралиғида уларга нисбатан фирибгарликнинг кўплаб усуллари борлиги маълум бўлди. Қуйида уларнинг орасидан тез-тез учраб турадиган тўрттасини ажратиб кўрсатишимиз мумкин.

**Биринчи усул** – бу банк карталаридан банкоматда нусха олишдир. Бу банк картаси банкоматга қўйилган вақтда содир бўлади. Бунинг учун фирибгарлар кўзга ташланмайдиган жойда махсус қурилма – скиммер – ўрнатишади. У банк картасининг магнит йўлагидаги маълумотни ўқиш кучига эга бўлади. Ундан банк картасининг нусхаси (дубликати) тайёрланади. Скиммерни банкоматга ўрнатишда фирибгарлар, шунингдек, устама клавиатура ёки мини-камерадан ҳам фойдаланишади. Бу инструментлар орқали улар картанинг PIN-кодини қўлга киритишга муваффақ бўлишади. Сўнг эса бегона картадан фойдаланиш ҳеч қандай мураккабликларни келтириб чиқармайди.

**Иккинчи усул** – савдо ходимлари томонидан банк картасини нусхалаштиришдир. Бу усул фирибгарликнинг энг кўп тарқалган усулидир. Бу ўринда гап дўкон, кафе, гўзаллик салони ва бошқа жойларда кўрсатилган хизматлар учун

тўлашда банк картасининг тақдим этилиши ва бу операцияни амалга ошириш учун банк картасининг қандайдир бир “ёрдамчи жой”ларга олиб кетилиши тўғрисида кетаётир. У ерда Сизга хизмат кўрсатаётган ходимлар у ёки бу усулни қўллаб банк картасидан нусха олишади ва картангизни Сизга илиқ табассум билан қайтаришади. Ва бир неча соатдан кейин Сизнинг картангиздан барча маблағларнинг бошқа жойга ўтказилгани ёки банкомат орқали ечиб олингани маълум бўлади.

**Учинчи усул** – Интернет орқали харид қилинганда банк картасининг маълумотларидан нусха олиш ҳисобланади. Бу деярли идеал жиноятдир. Биринчидан, интернет-дўкон сотувчи ва харидор ўртасида фақат виртуаль-алоқанинг бўлишини тақозо этади. Иккинчидан, электрон пуллар билан тўлов амалга оширилаётган пайтда Сиз ўзингизнинг банк ёки карта реквизитларини бермасликдан иложингиз йўқ.

**Тўртинчи усул** – банк картасининг рақамларини тасдиқлаш талаби билан банк номидан SMS, электрон ва одатдаги хатларнинг юборилиши: картанинг рақами; амал қилиш муддати; CVC2/CW2-код (картанинг тескари томонидаги номернинг охирги уч рақами) ва ўз PIN-кодингизни беришингиз. Бунинг сабаблари сифатида турли-туман нарсалар рўкач қилиниши мумкин: банк компьютер тизимидаги ўзгаришлар, ютуқни Сизнинг банк картангизга ўтказиш ва б. Бу хатларда Сизнинг фамилиянгиз, исми-шарифингиз, манзилингиз ва ҳатто паспорт маълумотларингиз абсолют аниқ кўрсатилган бўлиши ҳам мумкин. Фирибгарлар учун бундай маълумотларни қидириб топиш унчалик катта меҳнат талаб қилмайди. Худди шундай енгил тарзда улар банк логотипи ва банкнинг “фирменный” стилини қалбакилаштиришлари мумкин. Охирги вақтлар одамлар эҳтиётроқ бўлишмоқда ва бундай хатларга камдан-кам ҳоллардагина жавоб беришмоқда. Шунинг учун ҳам банк билан муомала қилиш эмитациясининг бошқа вариантлари ҳам пайдо бўлмоқда: телефон бўйича қўнғироқ қилишлар ёки арвоҳ-сайтлар – хат ёки SMS-хабарга таяниладиган банк-

сайтларининг тўлиқ нусхалари – шулар жумласидандир. Фирибгарларнинг ўз олдиларига қўйган вазифалари эса – Сизнинг банк картангиз маълумотларига эга бўлиш ва улардан ўзини бой қилишда фойдаланиш – ҳамон ўзгармасдан қолаётир.

**Банк карталарини қандай ҳимоя қилиш мумкин?**

Ҳар қандай ҳаракатни ҳам олдин пухта ўйлаб, сўнг содир этиш керак. Ҳатто, доно халқимизда “Олдин – ўйла, кейин - сўйла”, - деб бекорга айтилмаган. Шунингдек, бу ўринда ҳар қандай инсон ҳаётида тўғрилиги исбот талаб этмайдиган “Етти ўлчаб – бир кес”нинг ҳам ниҳоятда долзарблиги эсингиздан чиқмасин. Буларнинг барчаси бизга оддий ҳақиқатдек кўринса-да, лекин ишимиз банк карталари билан бўладиган операцияларга бориб тақаладиган бўлса, уларнинг унчалик оддий ва содда эмаслиги маълум бўлади-қолади. Фирибгарларнинг қурбонига айланиб қолмасликларингиз учун мана Сизга бир неча ҳаётий тавсиялар:

1. Шубҳали жойларда, яъни Сиз банкир бўлганингизда ҳеч қачон бу ерда банкомат ўрнатмайдиган жойингизда, жойлашган банкоматлардан фойдаланмасликка ҳаракат қилинг. Масалан, одамлар кам юрадиган кўчалар ёки кичик хиёбонлар, вақтинчалик савдо павильонлари, майда фирмалар офисларининг фойелари шундай жойлар сирасига киради. Бундай жойларда банкомат ўрнатиш банк учун маънога эга эмас. Зеро, банкоматни ўрнатиш ва унга хизмат кўрсатиш етарли даражада қиммат турадиган тадбирдир. У фақат кўп сонли операциялар содир этилгандагина ўзини оқлаши мумкин. Бу шартларга жавоб бермайдиган банкоматнинг қалбаки бўлиши – табиий. Бундай фантом-автоматлар тез-тез бир жойдан бошқа бир жойга кўчиб ўтиб туради;

2. Ўз картангизни банкоматга қўйишдан олдин уни диққат билан кўздан кечириб чиқинг. Унда ҳеч қандай бегона, ташқи асбоб-ускуналар ёки приборлар бўлмаслиги керак. Нимага

мўлжалланганлиги Сизга тушунарсиз бўлган металлик пластинлар ёки кичкинагина “туйнук”лар сунъий равишда яширилган веб-камералар ёки скиммерлар бўлиши мумкин. Бошқача сўзлар билан айтганда, банкоматнинг ўз дизайнидан фарқ қилувчи ёки шубҳали кўринаётган барча предметларга эътибор беринг;

3. Сизда ишонч туғдирмайдиган, янги ёки нотаниш савдо марказларида банк картасидан фойдаланиб тўловни амалга оширманг. Агар кичкинагина бўлса ҳам шубҳа туғилса, яхшиси нақд пулингиздан фойдаланинг;

4. Кафе, клуб ёки ресторанларда пул тўлаётган пайтингизда банк картангизни сира назарингиздан четда қолдирмасликка ҳаракат қилинг. Официантнинг терминал билан столингизга келишини сўранг ёки у билан биргаликда касса аппаратининг олдига боришдан эринманг ва унинг барча ҳаракатларини кузатиб боринг. Иложи борича, барча операциялар Сизнинг кўз ўнгингизда содир бўлгани маъқул;

5. Картангиз PIN-кодини ҳеч кимга билдирманг. Ҳатто дўкон ёки ресторан ходими “Сизнинг бўйингиз POS-терминалга етмайди”, “Сизнинг дўстларингизга халал бермаслик ёки ноқулайлик туғдирмаслик учун” дея “ғамхўрлик” қилганда ҳам бу ишни қила кўрманг. Ҳар қандай шароит ва вазиятда ҳам PIN-кодингизнинг ўша тўрт рақами Сизнинг ички “сир”ингиз бўлиб қолаверсин;

6. Маълум бўлмаган интернет-дўконларда банк картангиздан фойдаланманг (тўламанг). Айниқса, бу товарларни паст баҳода таклиф қилаётган дўконларга бевосита тегишлидир. Ўртача бозор баҳосидан кескин фарқ қилувчи ҳар қандай баҳо Сизда, албатта, шубҳа туғдириши керак. Фирибгарларнинг сўнгги “кашфиёт” ёки “ихтиро”ларидан бири – бу Интернетдаги “дўкон-арвоҳ”лардир. Улар, одатда, товарларни жуда паст баҳода таклиф қилишади. Лекин Сиз бу товарларни ҳеч қачон қўлга киритолмайсиз. Бундай “арвоҳ”ларнинг вазифаси Сизнинг

картангиздан пул ва маблағларингиздан фойданишга имкон берувчи маълумотларни қўлга киритишдир. Агар интернет-дўконнинг ҳақиқийлигига шубҳангиз бўлса-ю, барибир, товарни сотиб олишни истасангиз, тўловни амалга оширишнинг бошқа усулларидан (масалан, товар етказиб берилгандан сўнг нақд пул билан тўлаш) фойдаланинг. Мижозларидан манфаатдор бўлишга қизиққан ҳар қандай интернет-дўкон Сизга тўловни амалга оширишнинг бир неча вариантини таклиф қилмоғи лозим;

7. Ҳеч (ҳар) қандай усуллар (электронли ёки почта хати, SMS орқали ёки телефондан фойдаланиб) билан банк картангиз маълумотлари ёки PIN-кодни гўё банк ёки бошқа бир молиявий ташкилотнинг сўровига кўра хабар берманг. Эсингизда бўлсин: банклар ҳеч қачон конфеденциал маълумотларни электрон почта ёки SMS орқали сўрамайди;

8. Банк картангиз операциялари бўйича “SMS-хабар бериш” хизматларига уланинг. Амалга оширилган вақтидаёқ Сиз бунда картангиз бўйича транзакция тўғрисида хабарга эга бўласиз. Бу операциянинг нималигини билмасангиз тезда банкка қўнғироқ қилинг ва картани “блокировка” қилиш керак;

9. Фирибгарлик содир этилганда маблағсиз қолмаслик учун икки ёки яна бир неча банк карталарига эга бўлганингиз маъқул. Бир картангиз зудлик билан “блокировка” қилинганда боши берк кўчага кириб қолмайсиз. Зеро, бунда Сизда бошқа карталарингиздан фойдаланиш имконияти бўлади;

10. Нақдиналар ечиб олиш ва банк картаси бўйича тўлаш бўйича кунлик ёки ойлик лимитлар ўрнатинг. Нақдина ечиб олиш бўйича лимит – бу маълум вақт давомида Сиз ечиб олишингиз мумкин бўлган максимал сумма. Банк карталари бўйича тўлашда ҳам лимит шу принцип асосида амал қилади. Ўзига хос бўлган бу эҳтиёт чораси фирибгарлик содир бўлганда потенциал йўқотмалар миқдорини кескин камайтиришга имкон беради.

**Мисол:** Сизнинг банк ҳисоб варағингизда 5,0 млн. сўм бор. Нақдиналарни ечиб олиш ва карта бўйича тўлашда кунлик лимит 1,0 млн. сўмни ташкил этсин. Бу Сизнинг картангизни фирибгарлар эгаллаб олса, улар 1,0 млн. сўмлик нақдиналарни ечиб олишлари ва 1,0 млн. сўмлик нақд пулсиз харидни амалга оширишлари мумкин, демакдир. Сизнинг йўқотмангизга 2,0 млн. сўмга тенг бўлади. Агар картада лимит бўлмаганида фирибгарлар бирданига 5,0 млн. сўмни ечиб олган бўлур эдилар.

Юқорида санаб ўтилган тавсияларга тўлиқ риоя қилганингизда ҳам унутманг: фирибгарлар ҳар куни ўзгаларни пулини ўзлаштириб олишнинг хаёлга келмайдиган усулларини ўйлаб топишга қодир. Шунинг учун ҳам ҳар қандай тўлов воситаси билан ҳар қандай операцияни амалга ошираётган пайтингизда доимо ҳушёр ва эҳтиёт бўлинг. Бу кўплаб молиявий фирибгарликларнинг олдини олишга ёки улардан қочиб қутилишга имкон беради.

**Барибир фирибгарларнинг қурбонига айланганингизда нима қилиш керак?**

Юқорида баён қилинган тавсияларнинг барчасини ҳисобга олган бўлишингизга қарамасдан, фирибгарлар томонидан қўйилган маккорона ва айёрона “қопқон”га тушиб қолган бўлсангиз, Сизнинг барча ҳаракатларингиз фақат бир нарсага – вақтни йўқотмасликка – қаратилган бўлиши керак. Шунинг учун эсанкираб қолишга 20 секунд ажратамизда, қуйидаги ҳаракатларни амалга оширишни бошлаймиз:

**Биринчи қадам:** Дарҳол банкнинг техник қўллаб-қувватлаш бўлимига қўнғироқ қилиб, картани “блокировка” қилиш керак. Карта эгаларига ёрдам кўрсатиш хизматининг телефон рақами банк картасининг орқа томонида кўрсатилган. Идеал ҳолда бу рақам Сизнинг ёзув китобчангизда сақланган бўлиши керак. Банк картаси ўғирланган ҳолда, қимматли вақтни йўқотмасдан, бу банк шартномасидан телефон рақамини қидириб топиш, банк

билан тезда боғланиш ва картанинг ўғирланганлиги тўғрисида хабар беришга имкон беради.

**Иккинчи қадам:** Ўз банкингиз бўлимига келишингиз ва содир бўлган ҳолатни акс эттириб, ариза ёзишингиз даркор. Бу ерда Сизнинг картангиз бўйича кўчирма қилишлари ва пулнинг қаёққа кетганлигини аниқлашлари керак. Шундан сўнг ходимлар банкнинг прессинг марказига (банк карталари бўйича барча операциялар қайта ишланадиган марказ) пулли операцияларни тўхтатиш тўғрисида сўров юбормоқлари лозим. Агар буларнинг барчаси етарли даражада оператив равишда қилинса, фирибгарлар Сизнинг ҳисоб варағингиздан пулни ечишга улгуролмасдан қолишлари мумкин. Банк ходимлари томонидан текширувлар ўтказилганидан сўнг (у, одатда, уч ойдан кўп бўлмаган вақтни ўз ичига олади) пуллар “разблокировка” қилинади ва Сизнинг картангизга қайтарилади.

**Учинчи қадам:** Агар банкда Сизнинг банк картангиздан ўғирланган пулларни қайтаришнинг иложини қилиша олмаган бўлса, у ҳолда содир бўлган воқелик акс эттирилган ариза билан ички ишлар органларига мурожаат қилмоқ лозим. Сизнинг аризангиз асосида бу органлар жиноят ишини очиши ва тегишли ишларни амалга ошириши мумкин. Агар фирибгарлар топилса, иш судга ўтказилади ва Сиз ўғирланган пулларингизнинг қайтарилишини талаб қилиш ҳуқуқига эгасиз.

**Кутилмаган совға (ҳаётий воқеа)**

Илҳом йирик тармоқ дўконидан смартфон сотиб олган эди. Янги телефон функцияларини ҳали тўлиқ ўзлаштиришга улгурмасданоқ унга кутилмаган SMS-хабар келиб қолди. SMSда унинг 100 000-харидор эканлиги, бундан фойдаланиб, ишлаб чиқарувчи компания унга совға сифатида энг сўнгги моделли ноутбук топшириш ниятида эканлиги билдирилган эди. Илҳом ўз бахтига ишонмас ва шу сабабли, унинг “тақдир ҳазили” эмаслигига ишонч ҳосил қилиш учун, хабарномада

кўрсатилган телефон номерига қўнғироқ қилди. Унга компания маркетинг акциялари бўлими бошлиғи жавоб берди. Жавоб Илҳомнинг барча шубҳаларини булутдек тарқатиб юборди: фирма унга ажойиб мукофотни топиширишдан бахтиёрдир. Бироқ, шуниси маълум бўлдики, бунинг учун Илҳом ўзининг узоқ қишлоғидан Тошкентга келиши, паспорти ва телефонни сотиб олганлиги тўғрисидаги чек билан компания ваколатхонасида ҳозир бўлиши керак экан.

Юртимиз пойтахтидан анча узоқда жойлашган ўз она қишлоғидан Тошкентга келиш Илҳомнинг яқин орадаги режаларидан бирига асло киритилмаган эди. Бунинг устига, ишдан ҳам унга рухсат беришмайди. Шунинг учун у яна компания вакили билан боғланди. Вакил эса унга муқобил вариантни таклиф қилди: Илҳомнинг банк картасига ноутбук қийматига тенг бўлган суммани (бу эса кўп ҳам эмас, оз ҳам эмас 7 500 000 сўмни ташкил этади) ўтказиш керак. Бундан бахтли мукофот олувчи роса хурсанд бўлди ва шу заҳотиёқ ўз банк картасининг барча рақамларни тоифаси, номери, амал қилиш муддати, CVC-коди ва ўзининг фамилияси картанинг юз томонида лотин алифбосида қандай ёзилганигача диктовка қилиб, батафсил айтиб берди. Алоқанинг нариги томонидан шахс яна бир марта Илҳомжонни омад билан табриклади ва уни уч банк иш кунида банк картасидаги барча пулларни олиши мумкинлигига ишонтирди.

Қисқагина вақт ўтиб Илҳомжон SMS-хабар олди. Ундан маълум бўлдики, Илҳомжоннинг ҳисоб варағидан барча пуллар ечиб олинган эди. Ана шундай қилиб, Илҳомжон 100 000-харидор-ютуқчига айланмади. Аксинча, у фирибгарлар қармоғига илинган 100 000-соддаларнинг соддаси бўлиб қолаверди.

## 10.2. КРЕДИТЛАР БИЛАН БЎЛАДИГАН ФИРИБГАРЛИКЛАР

Кредитга харид қилиш шундай воқеликка айланиб улгурдики, у ҳеч кимда шубҳа туғдирмайдиган бўлиб қолди. Шундай бўлишига қарамасдан, бу жойда ҳам ҳар биримиз фирибгарлар қурбонига айланишимиз мумкин.

## Кредитлар билан қандай типик фирибгарликлар учрайди?

Ҳаётимизда кредит оммабоплигининг кундан-кунга ўсиб, ривожланиб бораётганлиги алдоқчилар томонидан кредит билан фирибгарликларнинг янгидан-янги турларини “ихтиро” қилинишига олиб келмоқда. Покиза инсоннинг нопокиза ўйин қоидаларига ўйнатиб, мажбур қилиш усуллари бугун шунчалик кўпайиб кетганки, кредитлар билан бўладиган фирибгарликларнинг типик кўринишлари тўғрисида гапиришга асослар етардир. Уларга дучор бўлиб қолмаслик учун бу типик хатоликларни билиш керак. Қуйида кредитлар билан бўладиган беш типик фирибгарликлар хусусида тўхталамиз.

**Биринчи фирибгарлик.** ***Кредит бўйича ёлғончасига қўшиб тўлаш.***

Қарздор кредит олган банкидан хат олади. Хатда қайта тақсимлаш муносабати билан қандайдир бир суммани тўлашни зудлик билан амалга ошириш зарурлиги талаб қилинмоқда. Бу иш тўсатдан ва фавқулодда тарзда шундай “моҳирлик” билан амалга ошириладики, гўё шу кредитнинг тақдири ва шахснинг бутун кредит тарихи фақат ва фақат шунга боғлиқдек. Хатга қисқа муддатда пулни ўтказиш керак бўлган ҳисоб-варағи илова қилинади ва унинг реквизитлари келтирилади. Янада ишончилироқ бўлишини таъминлаш мақсадида банк кредит бўлими менежерининг телефон рақами ҳам кўрсатилади. Бу телефонга қўнғироқ қилиб, кредит бўйича нега у қўшимча тўловни амалга ошириши кераклигига қарздор аниқлик киритиб олиши мумкин. Агар қарздор бу телефонга қўнғироқ қилса, у жуда маданиятли ва ишончли жавобга эга бўлади. Бироқ, менежер ҳам, хат ҳам ва реквизитлар ҳам бу ҳолда қарздор кредит олган ҳақиқий банкка ҳеч қандай алоқаси бўлмайди. Ишонувчан одам томонидан кўрсатилган реквизитларга ўтказиб берилган пуллар, тўғридан-тўғри, фирибгарларнинг ҳамёнига тушади, холос. Ўз кредит тарихини бузиб қўйишга нисбатан бўлган

катта қўрқув одамларни ўйламасдан ва тез ҳаракат қилишга мажбур этади.

**Иккинчи фирибгарлик.** ***Сиз олмаган кредит.***

Қалбаки одам томонидан бошқа бир кишига кредит расмийлаштирилади. Бу кредит тўғрисида шахснинг ўзи ҳеч нарса билмайди ва табиийки, ҳеч қандай тўланмани ҳам амалга оширмайди. Маълум вақт ўтганидан сўнг эса уларни ундан талаб қилишни бошлайди. Шахс, албатта, тўлашдан воз кечади. Бундай вазиятда суднинг қарорига кўра унинг ҳисоб варағидан қарз суммаси ечиб олинади ёки унинг олдига тегишли ходимлар келиб, шахснинг мол-мулки рўйхатга олинади. Бундай ҳолатда у ёки бу масалага аниқлик киритиш суд орқали амалга оширилади. Бу ишлар жуда мураккаб бўлиб, улар узоқ вақт давом этади.

Кредит карталари билан ҳам шундай ишлар бўлиб туради. Баъзи банклар кредит карталарини мижозларга алоқа тармоқлари орқали жўнатишади. Бу картадан фойдаланишни бошлаш учун уни фаол (актив)лаштириш зарур. Бунинг учун эса телефондан пароль ва ўз маълумотларини айтишнинг ўзи етарли. Бироқ, банк картаси потенциал мижозга умуман етиб бормаслиги ҳам мумкин. Фирибгарлар уларни алоқа қутисидан ўғирлашлари, кимнинг номига жўнатилганлигини кўрсатувчи шахснинг паспорт рақамларини билиб олишлари, сўнг телефон орқали картани банкда фаоллаштиришлари ва у бўйича харидларни амалга оширишлари мумкин. Натижада карта бўйича қарз ўсиб боради. Одам карта тўғрисида қандай билмаган бўлса, шундай билмай қолаверади. Бунда банк, юридик нуқтаи-назардан, абсолют тарзда тоза бўлиб қолавериши мумкин.

**Учинчи фирибгарлик.** ***“Дўстлик” бўйича мажбуриятлар.***

“Танишимнинг таниши” ёки “дўстимнинг дўсти” бирор бир шахсга мурожаат қилиб, ўзига кредит расмийлаштиришни илтимос қилади. Бундай йўл тутишининг сабаби сифатида

банк томонидан унинг кредит тарихига асоссиз шубҳа билан қаралаётганлиги, унинг расмий даромади шу даражада пастки ҳеч бир банк унга кредит бермаслиги кабиларни кўрсатади. Унинг ҳозирги аҳволи шунчалик мураккабки, фақат ҳақиқий дўстгина унга ёрдам бериши – кредитни ўз номига расмийлаштириши ва ҳеч бўлмаганда, унинг кафолатчиси сифатида майдонга чиқиши – мумкинлигини қайта-қайта таъкидлайди. “Ҳақиқий дўст” “бечора”га ўз ёрдамини дариғ тутмайди ва барча ҳужжатларга ўз имзосини қўйиб, ихтиёрий равишда унинг кафолатчисига айланади. Пулни кредитга олган шахс шу ондаёқ “ғойиб” бўлади. Кредитни қайтариш бўйича барча жавобгарлик эса кафолатчига ўтади.

**Тўртинчи фирибгарлик.** ***Бир неча минутда кредит.***

“15 минут ичида 1 000 000 сўмгача нақдиналар шаклидаги кредитлар” – мазмунидаги бунақанги эълонларни тез-тез учратиб турамиз. Уларнинг нимаси ёмон? 2008 йилги инқироздан сўнг банклар қарз олувчининг кредитий сифатига алоҳида эҳтиёткорлик билан ёндашадиган бўлиб қолдилар. Шунинг учун ҳам бундай ваъдалар жозибадор бўлишидан кўра, аксинча, эҳтиёткорликка чорлаши даркор. Бироқ, пулга муҳтож бўлган фуқаролар тезкор кредитлар бўйича бундай “мутахассис”ларга тез-тез ёрдам сўраб мурожаат қилишади. Улар эса, ўз навбатида, “ҳамкорлик қилиш”нинг турли-туман вариантларини таклиф қилишади. Масалан, дўконда қиммат турувчи маиший техникани кредитга расмийлаштириш ва шу оннинг ўзидаёқ қайта сотиб олувчига унинг ярим баҳосида сотиш ана шундай вариантлардан биридир. Нақдиналарнинг қўлда бўлишини ҳис этиб, шахс ўзи учун “фойдали” бўлиши мумкин бўлган битимни имзолашга, дам ўтмай, тайёр бўлади. У банк олдидаги ўз мажбуриятининг нақд кўринишда олган маблағларига нисбатан икки баробар юқори бўлаётганлигини тушунмайди. Бунинг устига, у яна кредит бўйича барча фоизларни ҳам тўлаши керак. Қанчалик хафа бўлмайлик, бироқ, ички ишлар органларига қилган мурожаатимиз бизни кўзлаган мақсадимиз томон элтмайди. Зеро, барча

ҳужжатларни қарз олувчининг ўзи ўз қўли билан дўконда ихтиёрий равишда имзолаган эди-да.

**Мисол**: Айтайлик, Сизга 50,0 млн. сўм миқдорида пул керак. Қандайдир бир “воситачи” баҳоси 100,0 млн. сўм бўлган замонавий телевизорни кредитга сотиб олишга “ёрдам” бермоқда. Фақат унинг биргина шарти бор: ўзингиз мурожаат қилган ташкилотга уни 50,0 млн. сўмга сотишингиз керак. Гўё, ҳамма розидек – ташкилот телевизорни ярим баҳода сотиб олмоқда; Сиз эса – ўзингизга керак бўлган 50,0 млн. сўмга эга бўлмоқдасиз. “Сих ҳам куймаяпти – кабоб ҳам”. Бироқ, бу ҳолда 100,0 млн. сўмлик кредит бўйича қайтариш мажбуриятини Сиздан ҳеч ким олиб ташламайди. Эртами-кечми, барибир, уни бажаришингизга тўғри келади.

**Бешинчи фирибгарлик.** ***Кредит “қора” брокери[24].***

Сабабини тушунтирмасдан банк Сизга кредит бермаслик ҳуқуқига эга. У ҳолда шахс яна қайтадан барча ҳужжатларни тўплаши ва бошқа банкка бориши керак. Навбатдаги ҳар бир рад этиш шу йўлни яна ва яна қайтадан босиб ўтишга мажбур қилади. Ўз навбатида, буларнинг барчаси куч ва вақтни талаб қилади. Шунинг учун ҳам фуқароларнинг айримлари касбий воситачиларга – кредит олишга ёрдам берувчи кредит брокерига – мурожаат қилишни афзал деб билишади.

Бироқ, ҳамма брокерлар ҳам “тоза” ишлашмайди. Кредит “қора” брокерлари деб аталувчи брокерлар ноқонуний йўллардан фойдаланган ҳолда кредитнинг олинишини таъминлашади. Сиртдан қараганда, бу “тўғри” аризани тузиш бўйича ёрдам беришга ўхшайди. Аслида эса, улар банк ходимлари билан ўзаро тил бириктирадилар ва ҳужжатларни қалбакилаштирадилар (масалан, даромадлар тўғрисида қалбаки маълумотнома тайёрлайдилар). Натижада, бундай қалбаки “ёрдамчи”нинг хизматидан фойдаланган шахс

---

[24] Молиявий фирибгарликнинг бу кўриниши бизнинг амалиётимизда, ҳозирча, учрамаётган бўлса-да, узоқ истиқболни ва келажакда содир бўлиши мумкин бўлган ўзгаришларни назарда тутиб, унинг бу тури тўғрисида ҳам тўхталиб ўтишни лозим деб топдик.

фирибгарона кредит олишнинг иштирокчисига айланади ва қонун олдида “қора” брокер билан тенг жавоб беради.

Агар Сиз онгли равишда бундай мутахассисларга ёрдам сўраб мурожаат қилаётган ва қалбакилаштирилган ҳужжатларга имзо қўяётган бўлсангиз, эсингизда бўлсин: Сиз нафақат пулингиз ва кредит тарихингизни, балки озодлигингизни ҳам риск остига қўяётирсиз. Кредит бўйича тўлов кечиктирилганданоқ алдов маълум бўлади. Зеро, банк кредит олиш учун тақдим этилган ҳужжатларнинг ҳаққонийлигини батафсил текширади. Қалбакилаштирилган ҳужжатлар асосида кредит олингани учун банк жарима қўллаши, кредитни муддатидан олдин қайтаришни талаб қилиши, кредит бюроси тарихига ишончсиз ммижоз эканлиги тўғрисида маълумот киритиши ва ишни ички ишлар органларига бериши мумкин. Жиноий иш қўзғатилганда эса, Сиз гувоҳ ёки “қурбон” бўлган шахс сифатида эмас, балки энди фирибгарликнинг иштирокчиси сифатида майдонга чиқасиз.

**Олтинчи фирибгарлик.** ***Банк олдидаги қарздорликни “ҳамкорликда молиялаштириш”.***

Кредитни қайтариш – бу қарздордан молиявий интизомга қатъий риоя этишни талаб қилувчи шахсий бюджет учун доимо қўшимча юкламадир. Кредит бўйича мажбуриятнинг ўз вақтида ижросини таъминлаш мақсадида қандайдир одатдаги харидлардан воз кечишга тўғри келади. Албатта, бу молиявий юкламани пасайтиришни орзу қилмаган бирор-бир қарздорни топиш анча мураккабдир. Шунга ўхшаш орзуларнинг рўёбга чиқишини “молиявий агентлар” деб аталувчилар таклиф қилишади. Улар ўз мижозларини кредитни қайтаришга етарли бўлган даромад келтирувчи турли инвестицион лойиҳаларни ташкил қилишга астойдил бел боғлаганликларига ишонтиришга ҳаракат қиладилар. Шартнома тузаётиб, улар банк ёки МФО олдидаги жисмоний шахснинг мажбуриятини узишни ўз зиммаларига оладилар. Бунинг ўрнига, мижоз агентга қарзнинг умумий суммасига нисбатан 20-35%ини

беради. Бу маблағлар шартномада агентнинг хизмат ҳақи кўринишида ўтади.

Бундан сўнг, “молиявий агент”, одатда, ўз мажбуриятларини виждонан бажарувчи эканлигини намойиш этиш ва янги мижозларни жалб қилиш мақсадида, қарзни узиш ҳисобига бир неча тўловларни, иложи борича “овоза” қилиб, амалга оширади. Сал ўтиб, у ўз мажбуриятларини бажаришдан бош тортади, тўхтайди. Унинг хизматларини кутиб, мурожаат қилувчилар эса узилмаган (қайтарилмаган) қарзлар билан якка-ю-ёлғиз қолаверадилар. Бунга ўхшаш вазиятларда “агент хизматлари ҳақи”ни қайтариш борасида уринишлар фақат суд орқали содир бўлиши мумкин. “Молиявий агентлар” давлат органларининг назорати остида бўлмаслиги ва улар ўз-ўзларини осон “ликвидация” қилишлари мумкинлиги инобатга олинадиган бўлса, улардан маблағларни ундириш истиқболи шубҳали эканлигини маълум бўлади-қолади.

Ўз навбатида эса, қарздорнинг тақдимномасига кўра “молиявий агент” узиши (қайтариши) керак бўлган қарздорликни қайтариш муддатининг бузилиши банк ёки МФОга муддатидан олдин қарздордан қарзнинг қолган суммасини муддатидан олдин талаб қилиш ҳуқуқини беради.

## Кредит бўйича фирибгарлик(лар)нинг қурбонига айланмаслик учун нима қилиш керак?

Кредит билан боғлиқ бўлган фирибгарликларга гирифтор бўлишни ҳеч кимнинг истамаслиги, табиий, албатта. Бунинг устига, бу тарздаги ўз ишонувчанлиги ёки авантюризмининг “мевалари”ни узоқ вақт давомида ва ҳатто бир умр бўйи “татиб” юришга тўғри келиши ҳам жуда нохўш ҳисобланади. Ўқувчиларим! “Расвоси чиққан” кредит тарихини “химчистка”га топширишнинг иложи йўқ. Уни бу йўл билан ҳам тозалай олмайсиз. Шунинг учун қуйида келтирилаётган ва ўзгаларнинг аччиқ ҳаётий тажрибасидан олинган бир неча тавсияларни билиб қўйсангиз, сира зарар қилмайсиз. Аксинча, уларнинг бари – Сиз учун кони фойда. Марҳамат, огоҳ бўлинг:

**Биринчидан,** *банк хабарномалари барчасининг ҳаққонийлигини, албатта, текшириб кўринг.* Агар Сиз банкдан ҳисоб-китоб варағини олган бўлсангиз-да, ундаги “тўловнинг мўлжалланганли” сатрида “кредит бўйича қўшимча тўлов” ёки “кредит бўйича қайта ҳисоб-китоблар” турган бўлса, албатта, банкингизга қўнғироқ қилинг. Бунда адашмасдан хатда кўрсатилган телефон рақамига эмас, балки Сизнинг шартномангизда кўрсатилган телефон рақамига қўнғироқ қилинг. Шунингдек, бундан сўнг энг яхшиси ўзингизнинг банкингиз бўлинмасига ҳам келинг. Кредит бўйича нега Сиз қўшимча тўлов қилишингиз кераклигига аниқлик киритинг.

**Иккинчидан,** ҳар қандай шаклда бўлмасин шубҳали шахсларга ўз ҳужжатларингизнинг нусхаларини, уларнинг оригиналларини эса асло бера кўрманг.

**Учинчидан,** имзолашингиз керак бўладиган барча ҳужжатларни диққат билан ўқиб чиқинг ва батафсил ўрганинг. Агар Сиз ўзингизни кафолат беришга тайёрман деб ҳисоблайдиган бўлсангиз, олдин Сизнинг келгусидаги мажбуриятларингизга тегишли бўлган шартноманинг бандларини алоҳида диққат ва эътибор билан ўқиб чиқинг. Унинг банк оддий расмиятчилигидан бошқа ҳеч нарса эмаслиги тўғрисидаги ҳар қандай ишонтиришларга асло ишонманг.

**Тўртинчидан,** кредитга сотиб олган товарингизнинг ўрнига Сизга нақд пул бериши мумкин бўлган ташкилотлардан узоқроқ юринг. Мабодо шунга ўхшаш ташкилотларнинг хизматидан фойдаланишдан ўзга иложингиз қолмаган бўлса, аввало, шундай тартибдаги кредит Сизга қанча тушиши мумкинлигини ҳисоб-китоб қилинг. Ундан сўнг, бошдан дўппини олиб, бир ўйлаб ҳам кўринг: нақдиналарни тезроқ қўлга киритиш учун шунчалик ортиқча тўлашингиз шартми?!

**Бешинчидан,** муаммоларни осон ҳал қилишни таклиф қилаётган ва ўзингиз текшириб кўрмаган молиявий

брокерларга ишонманг ва мурожаат қилиб ҳам кўрманг. Ўз олдида сўнгги “мода”даги бўйинбоғни тақиб юрган ва банк терминаллари билан моҳирона “кўзбойлоғичлик” қилаётган фирибгарнинг турганлигини англаб етиш тажрибасиз қарз олувчи учун жуда мураккабдир. Қайта-қайта тарзда алоҳида таъкидланиб айтилаётган ишончли интонация, банкка қандай керак бўлса, ўшандай аризани тўлдиришга ёрдам бериш таклифи, яъни Сизнинг даромадингиз ва иш стажингизни керакли бўлган даражагача корректировка қилиш, “тўғри маълумотнома”чани тайёрлашга имконияти борлиги тўғрисидаги “ишора”лар – буларнинг бари, шак-шубҳасиз, фирибгарлик белгиларидир.

**Қанча уринган бўлишингизга қарамасдан, барибир, Сиз фирибгарлар қурбонига айланганиб қолган бўлсангиз, унда қилишингиз лозим?**

Фирибгарлар, кўз бўямачилар, “аферист”лар қурбонига айланганингизга ҳатто салгина шубҳангиз борми, ана шу “миттигина” шубҳа, бошқа ишларингиз барчасини ортга суриб, адолатни қайта тиклаш борасида зудлик билан керакли қадамларни ташлашингизни тақозо этади. Уларнинг энг муҳимлари қуйидагилардан иборат:

**Биринчи қадам.** Сиз эга бўлмаган кредит бўйича банк олдидаги қарздорлигингиз борлиги тўғрисида хабар топган заҳотингизоқ, зудлик билан, банк бўлинмасига ариза билан мурожаат қилинг. Аризангизда, энг аввало, кредит олмаганингизни, албатта, кўрсатинг. Сўнг банк хавфсизлик хизмати томонидан хизмат текшируви ўтказилишини талаб қилинг. Бу хизмат банк ходимларидан ким томонидан ва қандай вазиятларда кредит берилганлигини аниқлаши керак. Банкда бор бўлса, имзонгиз қўйилган ҳужжатларни кўрсатишни талаб қилинг. Агар кредит банк бўлинмаси томонидан берилган бўлса, хавфсизлик ходимлари осонликча бу фирибгарлик чизмасини қидириб топишади. Кредит алоқа қутисидаги кредит картасининг ўғирланиши туфайли карта орқали олинган бўлса, бу вазиятда муаммони ҳал қилиш

мураккаблашади. Бироқ, Сиз томонингиздан қатъийлик кўрсатилса ва муаммони ҳал қилишда охиригача борилса бу ҳолат ҳам нажотсиз эмас.

Одатда, банклар бундай вазиятлардаги муаммоларни судгача бўлган тартибда ҳал қилишга ҳаракат қилишади. Зеро, улар ўзлари хусусида салбий информациянинг эълон қилинишидан манфаатдор эмас. Фирибгарлик тўғрисидаги иш атрофида ҳатто банк номининг оддийгина тилга олиниши ҳам ҳар қандай банкнинг репутациясига кучли салбий таъсир кўрсатади. Шунинг учун ҳам мижозлар банк ҳақида қандай ўйлаётганлиги масаласига улар ўта жиддий тарзда “рашк” билан қарайдилар. Яхши репутацияни “ишлаб топиш” – ниҳоятда мураккаб. Уни йўқотиш эса, аксинча, – жуда осон. Агар банк фирибгарлик тўғрисидаги Сизнинг шубҳангиз ёки шикоятингиз рад этаётган бўлса, бу постулат – банкка мурожаат этаётганингизда “козыр”лариингиздан бирига айланиши керак. Бу борадаги “тарих”ингизни ижтимоий тармоқларда, банк форумларида ёки маҳаллий газеталарда эълон қилиниши Сизнинг муаммонгиз билан шуғулланишга банк менежментини мажбур қилади.

**Иккинчи қадам.** Агар банк барча ҳужжатлар тўғри расмийлаштирилганлигини рўкач қилиб, аксинча, кредитни қайтаришни талаб қилса, кредитнинг ноҳаққоний берилганлигини тан олишдан воз кечганлиги тўғрисида ёзма равишда раддия берилишини банкдан талаб қилинг ва ички ишлар идоралари томон йўл олинг. У ерда ўзингизга нисбатан содир этилган фирибгарлик ва бунга муносабат билдирилган банкнинг раддияси тўғрисида ариза ёзасиз. Аризангиз асосида ички ишлар идоралари жиноий иш очиши ва текширув-суриштирув ишларини амалга ошириши мумкин. Агар фирибгарлар топилса, иш судга берилади. Бу ишга Сизнинг асло алоқангиз йўқ эканлиги ички ишлар органлари томонидан исботлаб берилса, суд кредит шартномасини ҳақиқий эмас, банкнинг кредитни қайтариш тўғрисидаги талабини эса – ноқонуний деб топади.

**Учинчи қадам.** Агар ички ишлар идораларида ҳам гўё далилларнинг йўқлиги ёки исботлаб бериш учун уларнинг етарли эмаслигини рўкач қилиниб иш очишга рад жавоби берилса, расмий раддияни олинг ва суд томон, албатта, равона бўлинг. Адвокат билан ёки унинг ёрдамисиз судда Сиз ўзингизнинг гўё Сизга берилган кредитга алоқангиз йўқлигини исботлаб беришингиз керак. Агар ўзингизнинг ҳақлигингизни исботлаб беролсангиз, суд битимни ҳаққоний эмас деб топади. Бу ҳолда кредитни қайтармасангиз ҳам бўлаверади. Бундан ташқари, суд ютқизган жавобгар сифатида банкга Сизнинг адвокатга қилган харажатларингизни қоплаш мажбуриятини ҳам юклаши мумкин.

**Ау? Ким кредит олди?**
(ўйлаб топилмаган тарих).

Кунлардан бир куни эрталаб Жасурга банкдан қўнғироқ қилишди. Механик товуш хабар қиларди: Жасур зудлик билан кредитни қайтариши керак; у бу қўнғироқни жиддий қабул қилмади ва унга эътибор ҳам бермади: ахир у ҳеч қандай кредит олмаган; бу оддий ва тасодифий хатолик-ку!

Бироқ, қўнғироқлар давом этаверди. Шундан сўнг Жасур бироз ўйлаб қолди: демак, банкнинг маълумотлар базасига телефон рақами нотўғри киритилган; барибир, охир-оқибатда, қарздор топилади-ку!; ва банк уни бошқа безовта қилмайди.

Лекин, сал ўтиб, банкнинг кредит менежери қўнғироқ қилди ва у Жасурнинг 3 ой бурун 60 000 сўм лимитли кредит картаси олганлиги, телефон ёрдамида уни активация қилганлиги ва кредитнинг бутун суммасига харидни амалга оширганлиги тўғрисида хабар берди. Лекин кредитни қайтармаганлигини қайд этди. Шунинг учун банк кредитни унинг фоизи билан қайтаришини талаб қилаётганлиги, тўловни кечиктирганлиги учун жарима тўлаши кераклиги, акс ҳолда эса, банк Жасурни судга бериши мумкинлигидан огоҳлантирди.

Жасур бироз шошиб қолди. Ахир у ўзининг ҳеч қандай кредит олмаганлигини аниқ билади-ку!? Шунинг учун ҳам банк ходимининг судга бериш тўғрисидаги қўрқитишига

нисбатан қуйидаги жавобларни қалаштириб ташлади: олмаган кредитига у қандай қилиб, маълум бир суммани тўлаши мумкин; ахир, бу – ҳеч қандай ақлга тўғри келмайдиган абсурд-ку!; шунинг учун у тўлаш тўғрисида, ҳатто, ўйлаб ҳам кўрмайди; мени бошқа бекордан-бекорга безовта қилманглар; Сизлар билан тортишиб ўтиришга менинг вақтим ҳам йўқ; ўзларингизни кредитларингиз билан боғлиқ бўлган муаммони ўзларинг мустақил ҳал қилинглар, тамом-вассалом;

...Икки ҳафтадан сўнг Жасурга судга хабарнома келди. Уни у оддийгина эътиборга олмади – рад этди. Бироқ, бир неча ҳафтадан сўнг Жасурнинг уйига мажбурий ижро бюросининг ходимлари келишди. Унга тегишли бўлган 1 200 000 сўмлик мол-мулкни рўйхатга олишди. Фақат шундан сўнггина Жасур ички ишлар идоралари томон отланди.

Ўтказилган қидирув-текширув ишлари натижаларига кўра қуйидаги “тарих” маълум бўлди: қачонлардир Жасур ўз ҳисоб варағини очган банк мижозларига маъқулланган кредит лимити ва енгиллаштирилган тартибга активизация қилиш мумкин бўлган кредит карталарини жўнатиш тўғрисида қарор қабул қилган; бундай ўзига хос бўлган “совға”дан мамнуният билан фойдаланиш учун фақатгина банкка қўнғироқ қилиш, кредит картаси ва паспортнинг маълумотларини айтишнинг ўзи кифоя қилган; Фирибгарлар алоқа қутичасидан Жасурнинг кредит картасини ўғирлашган, паспорт маълумотларини билиб олишган, банк картасини активизация қилишган ва харидни амалга оширишган.

Банкнинг талабларини узоқ вақт инобатга олмаслик Жасурнинг мол-мулки бир қисмидан ажралиб қолишига олиб келишига сал қолди-я!? Фақат ички ишлар идоралари ходимларининг оператив ҳаракатлари (бунинг устига, бу орада худди шу фирибгарларнинг қурбонига айланган бошқа фуқаролардан аризалар келиб тушганлиги ҳам бунда ўз таъсирини кўрсатди, албатта) ҳақиқий “қарздор”ларни қидириб топиш ва уларни нейтраллаштириш (бартараф қилиш)га имкон берди.

## 10.3. ИНВЕСТИЦИЯЛАР БИЛАН ФИРИБГАРЛИКЛАР

**Пулни жойлаштиришдан олдин, албатта, ўйла! Лекин жойлаштирганингдан сўнг эса – ўйлашни асло унутма!**
**(Ф.Дойл)**

**Ўзини бошқалардан кўра айёрроқ деб ҳисоблаш – алданишнинг энг ишончли усулидир.**
**(Франсуа де Ларошфуко)**

Ҳаёт объектив реаллиги (ҳақиқати) шундан иборат - пулимизни у ёки бу жойга жойлаштириб, барчамиз қуйидаги уч мақсадга эришишни хохлаймиз:

- биринчидан, юқори даромад олишни;
- иккинчидан, ўз маблағларимиз сақланиб қолинишининг кафолатини;
- учинчидан, жойлаштирилган пулларимизни ўзимизга қулай бўлган вақтда қайтариб олиш имкониятини.

Шундай бўлишига қарамасдан, одамзоднинг табиати шундай инвестициялаштириш объектини топишни орзу қиладики, унда юқорида қайд этилган ҳар уч мезон юқори даражада бўлиши керак. Орзумиз кўламининг ана шундай тарзда катталигидан молиявий фирибгарлар устамона фойдаланадилар ва бизга “идел” инвестицион қарорларни таклиф қиладилар.

**Фирибгарона инвестицион таклифларнинг моҳияти нимада?**

Пулларни жойлаштириш бўйича кўплаб фирибгарона таклифларнинг моҳияти, энг аввало, ақл бовар қилмайдиган даромадларнинг ваъда қилинишига бориб тақалади. Одатда, бу ваъда банк депозити бўйича даромадлиликдан бир неча марта юқорилиги билан характерланади. Амалиётда бундай даромадлиликни таклиф қилувчи компанияларнинг фаолияти молиявий пирамида (эҳром) қуришга қаратилган бўлиб, унда

олдин келган инвесторларга тўланмалар кейин (янги) келган инвесторларнинг пул тушилмалари ҳисобидан амалга оширилади. Шунингдек, бунда инвестицион фаолиятнинг ўзи имитация қилинади ёки умуман содир этилмайди. Айрим ҳолларда бундай пирамидалар ўзаро ёрдам кассалари тоифасидаги социал лойиҳалар остида ниқобланади. Бундай ҳолларда фирибгарлар ҳатто ўзларининг тартибларини, “Бугун сен одамларга ёрдам бераяпсан. Эртага эса улар сенга ёрдам беришади” шиори остида яширмайдилар ҳам. Расмий равишда одамлар ҳеч қандай даромад олишмайди. Бироқ, “де-факто” тарзида унларга доимий равишда кундан-кунга ўсиб борувчи суммалар кўринишида даромад (кунига бир неча фоизлик) ҳисобланади. Уни эса ҳар бир шахс бу ташкилотга “қайтарилмайдиган тарзда қарзга бериши” (ечиб олиши) мумкин. Албатта, одамларнинг сони чексиз бўлса ва бадаллар оқими узлуксиз бўлиб, асло тўхтамай турса, нур устига аъло нур бўлур эди. Бунга қўшимча равишда, пирамиданинг бошланишида бу жараёнга кираман-да, унинг “жаҳаннам сари” йўл олишидан сал олдинроқ фойда кўриб, чиқиб қоламан, деб ўйлаш ҳам хом хаёлликдан ўзга нарса эмас. Оввора бўлманг, унинг бошланиши қачон бўлган ва унинг финали қачон бўлиши мумкинлигини шу пайтгача ҳеч ким била олмаган. Асло хафа бўла кўрманг-гу, Сиз ҳам шу тоифага кирасиз. Биз ҳам сизнинг сафингиздамиз.

Таомилга кўра, бунга ўхшаш компаниялар узоқ вақт давомида ўз мажбуриятларини узлуксиз бажариб боришга қодир бўлмайди. Пирамиданинг асосчилари томонидан барча иштирокчилар олдидаги мажбуриятларни бажариш уддалаб бўлмайдиган вазифага айланади. Пул оқимлари тўхтадими ёки ҳеч бўлмаса ўсмай қолдими, билингки, пирамида қулайди.

## Forex бозоридаги “енгил” ишлаб топилма

Ҳар куни ОАВ орқали хорижий валюталар (биринчи навбатда АҚШ доллари ва евро)нинг курслари қандай ўзгараётганлиги тўғрисида хабар бериб борилади. Курснинг нега ўзгарганлигига журналистлар “оддийгина” изоҳлайдилар ёки тушунтириш берадилар. Масалан, “АҚШда ишсизлар

сонининг камайганлиги тўғрисида янги маълумотлар маълум бўлди” ёки “Европа Марказий банки паст фоиз ставкаларини ушлаб туриш сиёсатини давом эттирмоқда” каби. Инсонларнинг кўпларига бундай ибораларнинг маъно-мазмуни унчалик тушунарли эмас. Бироқ, инсон бундай эълонларни ҳар куни эшитиб борар экан содир бўлаётган воқеликларни тушунишда иллюзия пайдо бўлиши, табиий.

Валюта курсларининг тебраниш (ўзгариш) сабаблари тўғрисидаги одамларнинг бу тарздаги “огоҳлиги”дан валюта бозорида савдога (Forex деб аталадиган) киришни тақдим этувчи виждонсиз брокерлар фойдаланадилар. Улар ўзларининг реклама эълонларида имкониятни қўлдан чиқармасликни, валюта курсларининг бундай тебраниб туришидан яхшигина ишлаб олишни таклиф қиладилар. Бунда Forex савдоси учун профессионал трейдер бўлиш шарт эмас, деб таъкидлайдилар ҳам. Фақат унча узоқ вақт давом этмайдиган текин ўқишдан баҳраманд бўлиш, Интернет орқали савдо тизимига уланиш ва бир неча юз долларга тенг бўлган (!) ва унча катта бўлмаган (?) суммани жойлаштириш кераклигини таъкидлайдилар, холос.

Бироқ, ушбу таклиф билан қизиққан одамларда қуйидаги мантиқий савол пайдо бўлади: қандай қилиб унча катта бўлмаган қуйилмалар (жойлаштириш) ҳисобидан яхши ишлаб топиш мумкин? Forex-брокерларда бу саволнинг тайёр жавоби аллақачонлардан бўён бор. Мана у: бунга “кредит елкаси” эвазига эришилади. Бу “елка” ўз маблағларидан бир неча баравар ошиб тушувчи маблағларни инвестиция қилишга имкон беради. Масалан, кимдир 500 доллар қўяди. Ва унга яна 4 500 долларни брокер кредитга беради. Натижада, ўша одам 5 000 доллар қуйилма қўйган даромадга ўхшаш даромад олади. Фақат ундан брокерлик комиссияси чегирилади, холос. Келишган, жуда чиройли кийинган ва ўзгари ҳам ўта иссиқ истарали бўлган қандайдир одамлар қандай қилиб ўзларининг унчалик мураккаб бўлмаган савдо стратегияларини ишлаб чиққанликлари ва бунинг натижасида қандай улкан натижаларга эришганликларини, ўта ишонарли ва ҳайратланадиган даражада, ҳикоя қиладилар.

Афсуски, реклама фақат ҳақиқатнинг бир қисмини кўрсатади, холос. Ҳақиқатнинг иккинчи қисми шундан иборатки, валюта курсларининг “тасодифий” тебранишини ифодаловчи “оддий” график ортида мураккаб валюта бозори “яширинган” бўлади. Жуда кўп сонли трейдерлар дунёнинг етакчи валюталарини профессионалларча (“қассобларча)” савдо қилиш билан шуғулланадилар. Улар валюталар курсига таъсир этувчи турли омилларни таҳлил қиладилар, энг охирги янгиликларни кузатиб борадилар ва мураккаб савдо стратегияларини ўйлаб топадилар. Бироқ, ҳатто профессионаллар – шу соҳанинг муаммоларини ипидан-игнасигача биламан дегувчи “қассоб”лари ҳам – валюталарнинг янада сўнгги динамикаларининг қандай бўлишини, ҳамма вақт ҳам, барқарор равишда топишга қодир эмас. Бунда ҳар бир секундда миллионлаб битимлар амалга ошади ҳамда валюталар курси, шунга мос равишда, гоҳ юқори ва гоҳ пастга қараб ҳарактланади, ахир.

Валюта бозорининг бундай мавҳумий тилсимли “сир-асрор”ларидан огоҳ бўлмаган оддий инсон учун бу бозорда у ёки бу суммани ишлаб топиш имконияти, хафа бўлманг-гу – унчалик катта эмас. Шунинг учун ҳам, бир вақтнинг ўзида, юқорида айтилган ўша “кредит елкаси” туфайли бир неча саноқли муваффақиятсиз операциялар натижасида қўйган пулингиздан батамом ажралиб қолишингиз ҳам мумкин. Ахир валюта курсининг салгина салбий томонга ўзгариши натижасида жойлаштирилган (қўйилган) маблағлар, шу жумладан, қарзий маблағлар бўйича ҳам, жуда катта зарар пайдо бўладики, уларни эса ўз маблағлари ҳисобидан қайтаришга тўғри келади. Эсингизда бўлсин: Forexда фақат брокер ютуқли ҳолда бўлади. Зеро, у ҳар бир савдо битими бўйича комиссия олади ва тақдим этилган “кредит елкаси” учун фоизга ҳам эга бўлади.

Эслаб қолинг, бунга бевосита дахлдор бўлган яна бир азалий қоида мана бундай жаранглайди: Forex бозорида ишлаб топиш – ўта мураккаб. Юқотиш эса – жуда осон.

Ахир, ким айтди Сизга пул топиш “енгил” деб?! “Енгил” пуллар ҳеч қачон бўлмаган. Ва бўлмагай ҳам!!!

Ўз моҳиятига кўра, бунга ўхшаш қалбаки, сохта ва нотабиий инвестицион фаолият фирибгарликдан бошқа нарса эмас. Зеро, унинг мақсад-муддаоси битта – алдов йўли билан ўзгаларнинг пул маблағларини эгаллаб олишдир. Шунинг учун ҳам, дунёнинг кўплаб мамлакатларида молиявий пирамидалар қонунан таъқиқланган.

**Арзон велосипедлар “ўпқон”и**

Эътиборингизга ҳавола қилинаётган ушбу кўзбўямачилик (аферистлик) – ҳар бир инсонга кўрсатиш, “жар” солиш ёки овоза қилишга арзигулик. У молиявий огоҳликка, ўзига хос, даъват ҳамдир. Инсоният тарихида бундай “воқеа”лар кўп бўлган. Уларнинг бири 1934 йилда нашр этилган Я.И.Перельманнинг “Живая математика” (“Барҳаёт математика”) китобида келтирилган. Унда таъкидланишича, бундай ҳолатлар инқилобдан олдинги Россияда ҳам кўп марта содир бўлган. Китобда мисол тариқасида келтирилган велосипеднинг ўрнига исталган бир товарни қўйиб кўриш мумкин. Хатнинг ўрнига – мижозлар билан мулоқот (коммуникация)да бўлишнинг ҳар қандай усули ҳам бўлаверади. Сотувчининг ўрнига эса – ҳар қандай кўлам (масштаб)даги фирибгарни қўйиб кўрсангиз ҳам асло хато қилмайсиз.

Диққатингизни қаратмоқчи бўлган “иш”имиз омма ўртасида кенг тарқалган газета ва журналларда қуйидаги мазмундаги эълоннинг тарқатилишидан бошланган:

**ЭЪЛОН!!!**

**10 сўмга велосипед! 10 сўм сарфлаб, ҳар ким ўзига велосипед сотиб олиши мумкин. Камдан-кам содир бўлиши мумкин бўлган бундай имкониятдан фойдаланиб қолинг. 50 СЎМНИНГ ЎРНИГА – 10 СЎМ-А?! Сотиб олиш шартлари текин жўнатилади.**

Бундай ажойиб ва кишига хуш ёқувчи эълонни ўқибоқ, албатта, кам бўлмаган кишилар ноодатий харид шартларини жўнатишни сўрашди. Сўровга жавобан, улар батафсил проспектни олишдики, у билан танишиб қуйидагилардан огоҳ бўлишди:

10 сўмга велосипеднинг ўзи жўнатилмасдан, унинг ўрнига 4 та билет (чипта) юборилади. Уларнинг ҳар бирини ҳар ким ўзининг яна 4 та танишига "реализация" қилиши керак. Шу тарзда энди тўпланган 40 сўмни фирма ихтиёрига жўнатиш лозим. Ва фақат шундан сўнггина велосипед унинг ҳузурида "пайдо" бўлиши мумкин. Демак, ҳақиқатдан ҳам велосипед харидорга 10 сўмга тушади. Ахир, қолган 40 сўмни у ўз чўнтагидан тўламайди-ку! Шундай бўлса-да, велосипед харидори уни сотиб олишга фақат 10 сўмни тўламасдан, балки яна ўз танишларига 4 та билет (чипта)ни сотиш "ташвиш"ига ҳам эга бўлган. Бироқ, ана шу "кичкинагина" меҳнат бу ерда ҳисобга олинмайди.

Булар қандай билет (чипта)лар эди? 10 сўмга уларни харид қилиб олувчилар қандай "неъмат"ларга эга бўларди? У фирмадан уларни яна шундай 5 та билет (чипта)га алмаштириш ҳуқуқига эга бўлган. Бошқача сўзлар билан айтганда, у велосипед сотиб олиш учун 50 сўм тўплаш имкониятини харид қиларди. Демак, бундан ҳам кўриниб турибдики, унга ҳам велосипед 10 сўмга "тушиб", билет (чипта) қийматига тенг эди. Билет (чипта)ларнинг янги эгалари эса, ўз навбатида, келгуси (навбатдаги босқич)да сотиш учун фирмадан яна 5 та билет (чипта)ни оларди ва ҳ.к.

Биринчи қарашда, бунда ҳеч қандай алдов элементлари кўринмагандек. Рекламавий эълон қилинган ваъда бажарилаяпти. Ҳақиқатдан ҳам, велосипед харидорга фақатгина 10 сўмга "тушаяпти". Фирма ҳам зарарга "ўтириб" қолгани йўқ – у ҳам ўз товарининг тўлиқ қийматини "олаяпти". Гўё, "Сих ҳам куймагандек, кабоб – ҳам".

Шундай кўринган бўлишига қарамасдан, бутун бир бу "ғалва" – ўта кетган фирибгарликдан ўзга нарса эмас. Унинг бу турини, ўзбекона тарзда, тегсиз-тубсиз "ўпқон" деб аташ мумкин. Зеро, у сотиб олган билет (чипта)ларини сота олмаган (бошқаларга "ўткара олмаган") кўп сонли

иштирокчиларни, шак-шубҳасиз, зарар томон “тортади”. Ахир, фирмага велосипед нархининг 50 сўми ва у учун 10 сўмлик тўлов ўртасидаги фарқни айнан ўшалар тўлаган-ку!? Эртами-кечми, барибир, билет (чипта) эгалари уларни харид қилишга тайёр турган “овчи”ларни тополмайдиган он (вақт, кун, фурсат) келади. Шундай ҳолатнинг, албатта, содир бўлишини Сиз молиявий “ўпқон”га жалб қилинаётган одамлар сонининг қандай юқори ва кескин суратларда ошиб (ўсиб) бориши мумкинлигини ҳисоб-китоб қилишга киришганингиздан кейингина билишингиз, ҳис этишингиз, сезишингиз, англашингиз мумкин. Қаранг, мана у қандай содир бўлади:

Фирмадан тўғридан-тўғри ўз билет (чипта)ларини олган харидорларнинг биринчи гуруҳи ўз харидорларни унча қийналмасдан (меҳнат қилмасдан) топади: бу гуруҳнинг ҳар бир аъзоси 4 тадан янги иштирокчилар билет (чипта) билан таъминлашади. Бу тўртала ўғлонларнинг ҳар бири, бундай хариднинг фойдали эканлигига қатъий ишонтириб, яна 5 тадан янги иштирокчини, яъни 4 х 5 = 20 кишини билет (чипта) билан таъминлашнинг уддасидан чиқиши керак. Айтайлик, бунинг уддасидан чиқилди ва яна 20 та харидор ўз “бурнидан илинди”, “тузоққа тушди”.

“Жарлик” ёки юқорида айтганимиздек, “ўпқон” янада давом этиб, ўз домига янгидан-янги “харидор”ларни тортаверади: билет (чипта)ларнинг 20 та янги эгалари энди яна 20 х 5 = 100 та бошқа кишиларни шундай “бахт”га сазовор қилишлари керак. Ҳозиргача “ўпқон”ни ҳосил қилувчиларнинг ҳар бири унга 1 +4 + 20 + 100 = 125 кишини жалб қилишдики, улар 25 тасининг ҳар бири велосипедга эга бўлишган. Қолган 100 киши эса, ҳозирча – фақат унга эга бўлиш умидидадирлар. Ва бу умидга эришиш учун уларнинг ҳар бири ҳам 10 сўмдан тўлашган. Энди “ўпқон” яқиндан ўзаро таниш бўлганлар доирасидан четга чиқади ва ҳудуд (шаҳар ва ҳ.к.) бўйича тарқала бошлайди. Бироқ, энди “свежий материал” (янги талабгорлар)ни топиш тобора қийинлаша бошлайди. Зеро, билет (чипта) эгаларининг охирги 100 таси энди худди шундай билет (чипта)лар билан 500 кишини таъминлаши, улар эса, ўз навбатида, яна 2 500 та янги “қурбон”ларни топиши керак. Тегишли ҳудуд, кўриб

турибсизки, билет (чипта)лар билан “тўлиб” қолган ва уларни харид қилувчи янги “овчи”ларни қидириб топиш тобора осон иш бўлмай қолаяпти.

Кўрганингиздек, “ўпқон” ўз домига тортаётган одамлар сони геометрик прогрессия қонунлари асосида ўсиб бормоқда. Бундаги рақамий пирамида қуйидаги кўринишни олмоқда: 1; 4; 20; 100; 500; 2500; 12 500; 62 500.

Агар ҳудуд (шаҳар) етарли даражада катта бўлиб, унинг велосипедда “ўтириш”и мумкин бўлган аҳолисининг сони 62 500 тага тенг бўлса, кўриб чиқилаётган фурсатда, яъни 8-“тур”да “ўпқоп” тугаши ва ҳамма унинг домига тортилиб, тўлган бўлиши керак. Бироқ, бу даврга келиб уларнинг фақат 1/5 қисмига велосипедга, қолган 4/5 қисми эса ҳеч кимга сотишнинг иложи бўлмаётган биттадан билет (чипта)га эга бўлиб қолишади, холос.

Ҳудуд (шаҳар)нинг аҳолиси ҳаддан зиёд кўп бўлганда, ҳатто пойтахт шаҳарнинг аҳолиси бир неча миллион бўлганда ҳам “ўпқон”нинг “тўлиб қолиш” фурсати, юқорида қайд этилган “тур”дан бир неча кейинроқ бўлган “тур”да содир бўлмасликдан ҳеч қаёққа боролмайди. Зеро, “ўпқон”га “ўмирилувчи”лар сони ақл бовар қилмайдиган тезликда ошиб боради. Шу боис, бизни сонли пирамидамизнинг навбатдаги қаватлари мана қандай кўринишга эга бўлиб боради:

312 500; 1562 500; 7 812 500;
39 062 500

12-турда, кўриниб турибдики, “ўпқон”нинг ўз домига тортишига Ўзбекистон ҳозирги аҳолисининг сони ҳам етарли бўлмай қолаяпти. Ва уларнинг 4/5 қисми эса, “ўпқон”ни ташкил этганларнинг алдовлари домига тортилаяпти.

Энди, “ўпқон”ни ташкил этган фирма нимага эришиши мумкинлигига якун ясайлик. Фирма бутун мамлакат аҳолининг 4/5 қисмини қолган 1/5 қисмдаги аҳолининг товарни сотиб олганлигини тўлашга мажбур қилади. Бошқача сўзлар билан айтганда, мамлакат тўрт фуқаросининг уларнинг бешинчисини “кайф-сафо” қилишига ёрдам беришга мажбур қилади, ундайди. Бунинг устига, фирма унинг товарини катта

“иштаҳа” билан тарқатувчи  кўп сонли штат (ходимлар)га ҳам текинга эга бўлади. Маккорликнинг бу шаклини бизнинг ёзувчиларимиздан бири (И.И.Ясинская) “ўзаро бир-бирини ейиш”,- деб тўғри атаган эди. Бу ўринда қиссадан-ҳисса қуйидагилардан иборат: “Бу ғоя остида яширинган сонлар буюги ўз манфаатларини ҳимоя қилиш учун арифметик ҳисоб-китоблардан фойдаланишни уддалай олмайдиганларни шафқатсиз жазолайди”.

(Манба: Перельман Я.И. Живая математика. – М. 1934.)

**Молиявий пирамидаларнинг белгилари қандай?**

Азиз ўқувчилар! Марҳамат қилиб, қуйидагиларга алоҳида эътибор беринг ва уларни қулоғингизга “исирға” қилиб осиб олинг:

1. Кўплаб молиявий пирамидаларнинг энг асосий ва ўзгармайдиган белгиси – бу **юқори даромад ваъда қилиш**дир;

2. Айрим фирибгарона таклифлар ишончни янада кучайтириш мақсадида, юқоридагига қўшимча равишда, **қўйилган (жойлаштирилган) капиталнинг сақланиб қолишига ва айрим истисно ҳоллардагина, даромаднинг олинишига ҳам кафолат беришга** ҳаракат қиладилар. Бундай кафолатлар мижоз капитали ва даромадини “ишончли активлар”нинг вақтинчалик ўзгаришидан ҳам ва инвестицион компаниянинг “амалда эҳтимоли бўлмаган” касодга учрашидан ҳам гўё хавфсиз бўлишини таъминлаши лозим. Кафолатчи сифатида, одатда, пулларни жалб қилувчи компания эмас, балки мустақил обрўли ташкилот (эҳтимол, хорижий) майдонга чиқадики, унинг номланишида “trust”, “foundation” ва “securites” типидаги хорижий сўзлардан фойдаланилади. Бунда ҳисоб-китоб қуйидагига йўналтирилган: “у оддий кун кўрувчи фуқарога тушунарли эмас, лекин ишонч туғдиради”.

**Понци чизмаси (тартиби) “жараёни”**

1919 йилда Бостонда яшовчи италиялик ёш иммигрант Чарльз Понци пул маблағларини қуйилма қилиш (жойлаштириш)нинг жуда ажойиб имкониятини топади: агар ҳақи АҚШда эмас, балки Европада тўланса, хатни АҚШдан Европага жўнатиш арзонга тушади. Алоқа купонларини Европада сотиб олиб, сўнг улар АҚШда сотилса, 400% гача фойда ишлаб топиш мумкин. Фақат мураккаблик шунда эдики, купонларни пулга эмас, балки фақат алоқа маркаларига алмаштириш мумкин эди.

Шунда Чарльзнинг бошига бошқа бир ғоя келди – бу жараёнга инвесторларни жалб қилиш керак. Биринчи омонатчилар сифатида унинг дўстлари майдонга чиқишди. У дўстларига қўйилган (жойлаштирилган) суммаларни уч ой ичида икки мартага кўпайтиришга ваъда берган эди ва бунинг уддасидан чиқди ҳам. Бундан сўнг пуллар унга дарё мисоли оқиб кела бошлади. Понци инвестицион компанияга асос солди ва агентларни ёллади. Уларга ҳар бир жалб қилинган доллари учун ҳотамтойлик билан комиссиялар тўлади. Албатта, бу компания пулларни ҳеч қаерга инвестиция қилмаган ва ҳеч қандай фойда ҳам келтирмаган. Эски мижозларга юқори фоизларни тўлаш учун Понци янги мижозларнинг пулларидан фойдаланган. Улар ўртасидаги фарқ эса – унинг чўнтагидан жой олган. Ҳаммаси бўлиб ярим йилда Понци миллионерга айланган ва ўзига ҳашаматли қаср сотиб олган.

Бироқ, 1920-йилнинг августига келиб, пирамида қулаган, вайронага айланган. Понцининг банк ҳисоб-варақлари текширилганда унинг компанияси кам миқдордаги активларга ва жуда кўп миқдордаги қарзларга эга эканлиги маълум бўлган. Понцининг 5 йил давомида қамоқхонада ўтиришига тўғри келган. Омонатчилар эса қўйган (жойлаштирган) ҳар бир долларларининг 30 центини қайтариб олишга муваффақ бўлганлар, холос. Натижада пирамидадан кўрилган зарар (йўқотма)лар 20 млн. доллардан ошиб кетган. Бу суммани ҳозирги кунга ўгирадиган бўлсак, у 225 млн. доллардан ортиқроқни ташкил этади.

Бу молиявий пирамида – уларнинг дастлабкиси бўлмаган. Лекин айнан шу пирамидага АҚШда илк бора кенг тус берилган. Ўша вақтдан бошлаб, хорижда молиявий пирамидаларни Понци “жараёни” деб атаб келишмоқда.

Понци”жараёни” ўзининг издошларини РФда ҳам топишган. 1990-йилларнинг бошларида уч йирик молиявий пирамидаларга (“Русский дом Селенга”, “МММ”, “Хопёр-Инвест”) ўз пулларини мамлакатнинг 10%дан ортиқ аҳолиси ишонишган. Ўз қуйилмаларини фақат айримларгина қайтаришга улгуришган, холос.

Шунга ўхшаш воқеликларнинг айрим элементлари Ўзбекистонда ҳам учраб турмоқда. Янгийўллик “Аҳмадбой операцияси” ҳам шунга мисол бўлиши мумкин.

3. Инвесторларни ҳушёрликка чорловчи яна бир белги – бу **қуйилмалар минимал суммасининг унчалик катта эмаслиги**дир. Бу жуда кўпчиликни қамраб олишга имкон беради. Уларнинг кўплари эса, сўнг унча катта бўлмаган миқдордаги суммаларнинг йўқотилганлигига, аста-секин, кўникадилар. Ва суд органларига мурожаат қилишни ўзларига эп ҳам кўрмайдилар;

4. Хавфли эканлигидан “сигнал” (дарак) берувчи навбатдаги характерли белги **даромадлари манбаи тўғрисидаги маълумотларнинг шаффоф эмаслиги ва ҳисоботнинг йўқлиги**дир. Одатда, инвестор мавҳумроқ бўлган маълумотларга эга бўлади ва уларни мустақил манбалар орқали қайта текширолмайди. Кўпчилик ҳолларда бу нарса муҳим маълумотларни ҳимоя қилиш бўйича стратегия сифатида талқин қилинади. Ташкилотчилар бу ўринларда кўп маънони англатувчи “Ҳозирча биз Сизга барча сирларимизни очолмаймиз. Бу конфеденциаль маълумотдир” деган жумлалар билан чекланишади;

5. Яқин кунларга қадар **кўплаб инвестицион афералар барча ОАВдан фойдаланган ҳолда кучли реклама ва PR-компаниялар орқали кузатилган**. Бироқ, шундай корхоналарга нисбатан қонунчиликнинг кучайтирилиши

натижасида реклама фаоллигининг катта қисми ижтимоий тармоқлар ва бошқа интернет-ресурслар томон ўтмоқда. Фақат ишонувчан одамларга қаратилган рекламанинг агрессив таъсирчан характери сақланиб қолинди, холос;

6. Молиявий пирамида ташкилотчиларининг баъзи бирлари ўзларининг “инвестицион маҳсулот”ларини олдинга суриш учун **тармоқ маркетинг**идан фойдаланишмоқда. Бундай компанияларга инвестиция қилувчилар фирибгарларга икки томонлама хизмат кўрсатадилар: улар нафақат пулли бадал қиладилар, балки ўзлари ҳам янги омонатчиларни жалб қиладилар;

7. Ҳозиргача ҳам **авантюра характерига эга бўлган лойиҳалар** учраб турадики, улар тўғрисида омонатчи на таъсисчилар ва на директорларни билиб олиши мумкин. Кўплаб фирибгарлик компанияларининг офиси, расмий равишда рўйхатдан ўтганлиги, устави ва лицензияси бўлмайди. Шундай бўлишига қарамасдан, тезда ва деярли куч сарфламасдан юксак натижага эришишни орзу қилиб, ўз пулларини икки қўллаб ва ўз ихтиёрлари билан номаълум бўлган кишиларнинг ихтиёрига олиб бориб топширувчилар топилиб туради.

Агар Сиз юқорида қайд этилган етти белгидан ҳатто бирига дуч келганингизда ҳам инвестицион лойиҳани эринмасдан, батафсил таҳлил қилинг ва унга бир марта пулни жойлаштириш (қўйиш)дан олдин етти марта ўйланг. Ахир, ҳар қандай муаммони ҳал этиш ёки масалани ечишда ўзбекона айтилган “Етти ўлчаб – бир кес”иш ҳали-ҳамон ҳеч кимга панд бермаган.

**“Буюк ва даҳшатли” Мэдофф**

2008 йилнинг декабрида АҚШда жуда катта жанжал содир бўлди. Кўп йиллик тарихга эга бўлган машҳур инвестицион компаниянинг молиявий пирамида эканлиги маълум бўлди. Бу компания мижозларининг инвестицион

ҳисоб варақларидаги, кўп ҳам эмас, оз ҳам эмас, 65 млрд. АҚШ долларига тенг бўлган активлар суммаси оддий фикция бўлиб чиқди.

Активларни бошқаришдан ташқари, компания брокерлик хизматларини ҳам тақдим этарди. Респектабль молиячи Бернард Мэдофф унинг асосчиси ва алмаштирилмайдиган раҳбари эди. У ҳеч қачон компанияни реклама қилиш билан шуғулланмаган. Тор доирадаги эксклюзив мижозлар – маълум бир катта бойликка эга бўлганлар, хайрия ташкилотлари ва ҳатто банклар – инвесторлар сифатида жалб қилинган. Мэдоффнинг компанияси орқали қилинган инвестициялар узоқ йиллар давомида барқарор даромад – бозорнинг ҳаракатланишига боғлиқ бўлмаган ҳолда йилига 10% – келтирган. Инвестициялар схемаси (тартиби)ни Мэдофф очиқ эълон қилмаган. Бу, ўзига хос, “фирма сири” ҳисобланган. Компаниянинг ҳисоботи ҳатто мижозлар учун учун ҳам “ёпиқ” бўлган. Аудит эса ўзининг дўсти томонидан амалга оширилган. Булар барчасининг оқибатида, молиявий пирамида қулагунга қадар инвесторларга тўланмалар янги мижозларнинг қуйилмалари ҳисобидан амалга оширилганлигини ҳеч ким билмаган.

Ўз қилган жинояти учун Мэдоффга 150 йил муддатга қамоқ жазоси тайинланган. Аммо бу инвесторларга ўз пулларини қайтариб олишга ёрдам беролмаган. Улар фирибгар чизган чиройли манзарага маҳлиё бўлганликлари ва унинг имижига ишонганликлари учун, молиявий нуқтаи-назардан, жазоларини олганлар – пулларидан маҳрум бўлганлар. Мэдоффнинг молиявий пирамидаси инсоният тарихида энг йирик ва “узоқ ўйновчи” пирамидалардан бири бўлган.

### Соф (тоза виждонли), ҳалол инвестицион лойиҳаларни фирибгарлик чизма (тартиб)ларидан қандай фарқлаш мумкин?

Фирибгарона таклифларга дучор бўлмаслик ёки улардан қочиб қутилиш учун, энг аввало, ўзингиз муносабат (алоқа)да бўлмоқчи бўлган инвестицион компаниянинг қандай компания

эканлигига аниқлик киритиб олмоғингиз лозим. Бунинг учун эса, қуйида келтирилаётган бир неча саволларнинг қайта текшириб кўрилиши мумкин бўлган аниқ жавобларига эга бўлишингиз керак:

**1. Сизнинг пулларингизни инвестицион компания нималарга жойлаштириш (қўйиш)ни мўлжалламоқда?**

Агар инвестицион стратегия аниқ эълон қилинмаётган ва бунинг ўрнига эса “Бу бизнинг ноу-хау”миз каби андозавий жумлалар хизмат қилаётган бўлса, билингки, пулингиз – хавф остида;

**2. Бу компания томонидан қандай инвестицион лойиҳалар амалга оширилган?**

Агар бу саволга “Бу шу йўналишдаги биринчи лойиҳадир” каби жавоб берилса, у ҳолда Сиз, пулингизни унинг ихтиёрига қўш қўллаб топширмасингиздан олдин, бу компаниянинг қанчалик компетентли эканлиги тўғрисида ўйлаб кўрганингиз ва ундан сўнг тегишли қарорни қабул қилганингиз маъқул;

**3. Компаниянинг таъсисчилари ва раҳбарлари кимлар?**

Одатда, бундай шахсларга тегишли маълумотлар Интернетда – етарли. Бу маълумотларни таҳлил қилиб чиқиб, Сиз “Ўз пулларимни уларга ишониб топширишни хохлайман ёки хохламайман” тарзидаги хулосаларнинг бирига келишингиз мумкин. Агар компаниянинг раҳбарияти инвестицион фаолиятни амалга ошириш борасида етарли тажрибага эга бўлмаса ёки бу маълумот “ажойиб тарзда” ёки “чиройли қилиб” яширилаётган бўлса, билингки: бу – ташвишга солувчи (хавотирга тушувчи) омил;

**4. Компания томонидан ваъда қилинаётган даромадлилик даражаси шу соҳадаги даромадлилик билан қандай таққосланадиган даражада?**

Масалан, қандайдир бир “А” компания йиллик 50,0%ли кафолатланган даромадлилик остида пул маблағларини уй-жой қурилишига инвестиция қилиш (жойлаштириш)га ваъда бермоқда, дейлик. Сизнинг аниқлашингизга кўра, худди шундай лойиҳаларни амалга оширувчи бошқа компаниялар эса, бор-йўғи, йиллик 15,0%дан ортиқ бўлмаган даромадлиликни таклиф қилишмоқда. Асло иккиланманг: бозорий кўрсаткичларнинг бундай бир неча баробарга оширилиши бундай лойиҳанинг ҳаққонийлигига шубҳа билан қарашга асос яратади. Бир пайтнинг ўзида, бундай юқори даромадлиликка кафолат берувчи ташкилотнинг ким эканлигига ҳам аниқлик киритиб олиш керак. Агар бу бундан бир йил олдин асос солинган “Супер Фаундейшн” типидаги 10,0 млн. устав капиталига ва “нолли” балансга эга бўлган ташкилот бўладиган бўлса, ишончингиз комил бўлсин: бундай кафолат, эътиборга арзирли, қандайдир бир кучга эга эмас;

**5. Бу инвестицион компаниянинг фаолиятини қандай давлат органи тартибга солиб туради?**

Одатда, аҳолининг пул маблағларини жалб этувчи нуфузли компания молиявий тартибга солиб турувчи (Марказий банк ёки шу функцияни бажарувчи бошқа орган)дан ўз фаолиятини амалга ошириш учун лицензияга эга бўлиши керак. Ташкилотда бундай лицензиянинг бўлиши компания томонидан Ўзбекистон қонунларига мувофиқ тегишли талабларнинг бажарилаётганлигини англатади. Бу талаблар эса, у ёки бу тарзда, инвесторларнинг ҳуқуқлари ва қонуний манфаатларини ҳимоя қилишга қаратилгандир. Лицензиянинг мавжудлиги ва унинг долзарблигини тартибга солиб турувчи органнинг сайтидан текшириб кўриш мумкин.

“Кафолатланган юқори даромад”ни таклиф қилувчи компанияларининг аксарияти махсус лицензияга эга бўлмайди. Ўз реклама эълонлари ёки сайтларда бу тўғрида, ё ҳеч қандай маълумот беришмайди ёки “лицензия яқин кунларда олиниши”га ишора қилишади. Бундан ташқари, яна қуйидаги кўриниш ва мазмундаги маълумотлар ҳам ҳавола

қилинади: “ҳужжатлар мувофиқлаштирилмоқда”; “ҳужжатлар давлат органида қайта расмийлаштиришда” ва ш.к. Агар компания лицензияга эга бўлмаса, у маблағларни Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик кодексига мувофиқ қарз шартномаси бўйича жалб қилиши мумкин. Бунда қарз шартномаси шундай ишлаб чиқилади (тузилади)ки, унга кўра қарз олувчи компания ҳар қандай эътирозлардан ҳимояланган бўлади. Шунинг учун ҳам, агар компаниянинг лицензияси бўлмасдан у маблағларни қарз шартномасига кўра жалб қилаётган бўлса, унга пулларингизни ишониб топширишга шошилманг.

Шубҳасизки, саволларнинг юқоридаги рўйхати ва уларнинг жавоблари фирибгарона чизма (тартиб)ларнинг ҳаммасини аниқлаш мумкинлигига асло кафолат бермайди. Соф виждонли (тартибли) инвестицион компания ниқоби остида бўлиш учун фирибгарлар бу борадаги ўзларининг методларини узлуксиз такомиллаштириб боради. Шунинг учун ҳар қандай вазиятда ҳам ҳушёрликни йўқотманг.

**“Соф фирибгар” ишончли бошқарувчи ролида**

Эълон!

“300 000 АҚШ долларилик ўз капитали ва 700 000 АҚШ долларилик бошқарув капиталига эга бўлган тажрибали трейдер Сизнинг маблағларингизни самарали ишончли бошқаришни таклиф қилади. Сўнгги ярим йилликда қуйилмаларнинг ўртача ойлик даромадлилиги – 15,0%дан кам эмас. Қуйилмаларнинг минимал суммаси – 100 ш.б. Бошқарувчининг мукофоти даромадингизнинг (қуйилма маблағларига нисбатан эмас) 30,0%ига тенг. Йўл қўйилиши мумкин бўлган молиявий рисклар даражасини ўзингиз мустақил аниқлайсиз. Тартиблилик ва молиявий интизомга қатъий риоя этишни кафолатлайман”.

Бугун Интернетда ана шундай шакл ва мазмундаги таклифлар тўлиб-тошиб ётибди. Буларнинг кўпларида гап Forexда “қора” ишончли бошқариш тўғрисида кетмоқда.

Бироқ, улар фонд, муддатли ва ҳ.к. каби бошқа молиявий бозорларда ҳам учраши мумкин.

Биринчи қарашда, ҳаммаси етарли даражада ишончлидек кўринади. Эълонни ўқувчи гўё қуйидагидек тарзда фикр юритади: “Агар трейдер молиявий бозорларда ҳақиқатдан ҳам 300 000 доллар ишлаб топган бўлса, у шак-шубҳасиз, муваффақиятга эришувчидир. Агар бошқа шахслар унга ўз пулларини ишониб топширган ва у 700 000 долларлик активга эга бўлса, нима учун мен энди ўз жамғармаларимни бошқаришни унга ишониб топширмаслигим керак? Агар у ўз фоизини даромаддан оладиган бўлса, мен ҳеч қандай рискка бормайман-ку! Ва мен унга 30,0%ни тўлашга тайёрман”.

Ҳақиқатдан ҳам, айнан ана шундай “мантиқий” занжирли фикрлашга фирибгар ўз ҳисоб-китобини қилади.

Бу ва бунга ўхшаш бошқа таклифларнинг хавфи нимада? Ҳамма гап шундаки, бу тоифадаги таклифлар фирибгарларга ҳеч қандай рискларсиз фойда олишга имкон беради. Муваффақият қозонилганда Сиз фойдангизни “ишончли бошқарувчи” билан баҳам кўрасиз (бўлишасиз). Аксинча, муваффақиятсизликка учраганингизда эса барча рисклар Сизнинг зиммангизга юкланади (тушади). Бу жараёнда “ишончли бошқарувчи” эса ҳеч қандай рискка бормайди.

Агар “ишончли бошқарувчи” “қўпол улоқтирувчи” бўлмасдан, балки “соф фирибгар” бўлишни истаганда ҳам у Сиздан фойда суммасини яшириши керак эмас. Бу ўринда унга фақат Сиз олдиндан рози бўлган ва Сиз учун фойдали бўлмаган ҳамда аксинча, ноқулай бўлган келишув (шартнома)нинг бажарилишини таъминлашнинг ўзи етарли.

Бунинг устига, фирибгарнинг ҳатти-ҳаракати Сиз учун максимал даражада шаффоф ҳам бўлиши мумкин. Масалан, у бошқараётган фонд ишларининг натижалари узлуксиз равишда Интернет сайти ва уларнинг иловаларида эълон қилиб борилиши, “трейдер” ишининг натижаларини кузатиб бориш учун инвесторнинг номига шахсий ҳисоб варағи очилган бўлиши ҳам мумкин.

Ҳақиқатда эса, “ишончли бошқарувчи” инвесторнинг пулини олиб, казинога (букмекерлик идораси, ипподром ёки Forex бозорига боради. Буларнинг қандай турига бориши, бу

ўринда, муҳим эмас ) боради ва ўйнай бошлайди. Агар у ютадиган бўлса, келишилганидек, ютуқнинг бир қисмини олади. Ютқизганда эса, қуйидагича иш тутади: “Кечирасиз, амалга ошмай қолди. Гап шундаки, иена ўзини бошқача тутди” ёки “Кечирасиз, Трампнинг чиқиши бозорни касод қилди”. Бу ўринда инвесторнинг қандай жавобни эшитиши аҳамиятга эга эмас. Муҳими шуки, у пулидан ёки унинг бир қисмидан ажралиб қолади. Бу эса, молиявий бозордаги фирибгарликдан бошқа нарса эмас.

Чизма ёки тартибга янада соф кўриниш бериш учун келишув (шартнома)ларда “ўтказишнинг максимал даражаси” ёки “йўл қўйилиши мумкин бўлган йўқотма” иборалари қўлланилади. Бу юқоридаги эълондаги “Йўл қўйилиши мумкин бўлган молиявий рисклар даражасини ўзингиз мустақил аниқлайсиз” дейилган гап билан бир хилдир. Масалан, инвесторга нима бўлганда ҳам унга қўйган (жойлаштирилган) маблағлари 50,0%дан кам бўлмаган қисмининг қайтарилиши хусусида ваъда берилади. Ва ҳақиқатдан ҳам “соф фирибгар” бу ҳолда Сизга маблағнинг қолган қисмини қайтаради. Бу фирибгарлик чизмаси ёки тартибидаги ҳеч нарсани ўзгартирмайди. Фақат бу ҳолда фирибгар инвесторнинг барча суммасига нисбатан эмас, балки унинг фақат бир қисмига нисбатан “ўйнайди”, холос.

**Фирибгар инвестицион компаниянинг қурбонига айландингиз. Энди нима қилиш керак?**

Агар ОАВдан Сиз ўз пулларингизни ишониб топширган компанияга нисбатан “Фирибгарлик” моддаси бўйича жиноий иш қўзгатилганлиги, унинг раҳбарлари ҳибсга олинганлиги ёки уларга нисбатан қидирув эълон қилинганлиги, компаниянинг ўзига нисбатан эса банкротлик (касодга учраш) тартиби бошлаб юборилганлигидан огоҳ бўлсангиз, у ҳолда пулларингизни қайтариб олиш имконияти ҳақиқат (амал)да “О”га тенг бўлади. Бунга ўхшаш хабар (маълумот)лар ОАВда муаммо вужудга келишининг бошида эмас, балки унинг энг охирида – компаниянинг ҳисоб-варағида ҳеч қандай пул қолмаганида – пайдо бўлади. Агар Сиз фирибгарлик чизмаси

ёки тартиби қулаши бошланишини сезиб қолганларнинг биринчиларидан бўлсангиз, маълум маънода, омадим келиб қолди, деб ҳисоблашингиз мумкин. Масалан, вақтинчалик техникавий муаммолар ёки қандайдир тўсатдан бошланган текширувларни рўкач қилиб, пулларингизнинг қайтарилишини кечиктиришлари ва яна бир неча кун давомида кутиб туришни сўрашлари мумкин. Бундай вазиятлардан кутиб туриш мақсадга мувофиқ эмас. Ҳаракат қилиш керак.

Компания раҳбари номига ариза ёзинг. Унда қўйган суммаларингизни қайтариш ва шартнома шартларига мувофиқ Сизга тўғри келувчи даромадни тўлаб бериш тўғрисида зудлик билан шошилинч чоралар кўрилишини талаб қилинг. Компания ходимлари Сизга пулни тўламаганлиги ва кутиб туришни сўраганлигининг куни ва соатини аниқ кўрсатинг. Улар кўрсатган сабабларни аниқ ифодаланг. Талабларингизнинг ўта жиддий эканлигига ишонтириш учун жавоб бериш ва маблағларни қайтариш муддатини белгиланг. Шунингдек, компания раҳбарияти томонидан ҳеч қандай ҳаракат содир этилмаса, навбатдаги қадам сифатида нималар қилишингиз мумкинлигини ҳам акс эттиринг. Бу ички ишлар органлари, суд ёки истеъмолчиларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилувчи органларга мурожаат ва б.лар бўлиши мумкин.

Агар бу чоралар ҳеч қандай натижаларга олиб келмаган бўлса, судга мурожаат қилинг. Омонатчилар маблағларининг сақланувчанлигини таъминлаш мақсадида компания ҳисоб варақларининг музлатиб қўйилишини талаб қилинг. Шунингдек, Сизга тегишли бўлган суммани компаниядан ундириб беришни ҳам сўранг. Агар суд Сизнинг талабларингизни қонуний деб эътироф этса, у компаниянинг ҳисоб варағидан маблағларни Сизнинг фойдангизга ўтказиш тўғрисида қарор қабул қилиши мумкин.

## САВОЛЛАР

1. Молиявий фирибгарликлар тўғрисида кўплаб маълумотлар эълон қилинишига қарамасдан нега

одамларнинг фирибгарлар қармоғига илиниши давом этмоқда?

2. Қандай фирибгарликлар банк карталарига хавф солиши мумкин? Улардан қандай ҳимояланса бўлади?

3. Банк картасидан маблағлар ўғирланганда қандай чораларни кўрмоқ лозим?

4. Кредитлар билан қандай типик фирибгарликлар мавжуд? Улардан қандай қутилиш мумкин?

5. Агар Сиз кредит билан фирибгарликнинг қурбонига айланган бўлсангиз қандай ҳаракат қилиш керак?

6. Фирибгарона инвестицион таклифларнинг асосий белгилари қандай?

7. Молиявий пирамидага ўз маблағларини қўйган шахсларга тўланмалар қандай маблағлар ҳисобидан амалга оширилади?

8. Фирибгарона инвестицион таклифни билишга ёрдам берувчи энг камида учта саволни айтинг.

9. Инвестициялар билан фирибгарлик чизма (тартиб)ларининг қурбонига айланганингизда қандай ҳаракатларни содир этмоқ лозим?

## КЕЙС

## АЖОЙИБ ТАКЛИФ

Сардор курсдошлар билан бўладиган учрашувга тайёргарлик кўрмоқда. Бу учрашув, ҳар сафаргидек, сентябрнинг охирги шанба кунида бўлиши керак. У студентлик йилларида таркиб топган дўстликни қадрлар ва бундай учрашувларнинг бирортасида ҳам иштирок этмасдан қолмасди. Ахир университетни битирганларига ҳам нақд 5 йил бўлди-я?! Абдулла эса кафедрада ишга қолган эди. Номзодлик диссертациясини ҳимоя қилди. Энди талабаларга дарс бермоқда. Қаҳрамон ўз бизнесини йўлга қўйганди. Жаҳонгир давлат хизматчисига айланганди. У уйланишга шошилмас, ота-онаси билан яшар ва секин-асталик билан машина сотиб олишга маблағ тўпларди. Ойлик маоши 2,0 млн. сўм бўлганлиги учун 5 йил давомида Жаҳонгир, бор-йўғи, 9,0 млн. сўм тўплай олди, холос. Бу жуда ҳам оз эди. Бунинг устига, баҳолар юқорига “сакрар” ва маблағларни мисқоллаб тўплаш истиқболи кишига хуш кайфият бахшида этмас эди. Ҳатто курсдошлар олдида ҳам ноқулайлик пайдо бўлган эди. Ҳар бир навбатдаги учрашув “Нима бўлди? Машина сотиб олдингми?” қабилидаги саволлардан бошланарди.

Ана шундай вазиятда унинг қўлига ўз даврида дунё бизнесининг етакчиларидан бири бўлган Стив Жобснинг китоби тушиб қолди. Унда эса қуйидаги мазмундаги фикр бор эди: “Агар мен Сизга 20 та ғишт берсам-да ва Сиз уларни ерда ётганича қолдирсангиз, у ҳолда Сизнинг ихтиёрингизга ерда ётган 20 та ғишт бўлади, холос. Лекин Сиз уларнинг бирини бошқасининг устига қўйишингиз ва девор қуришни бошлаб юборишингиз мумкин”.

Бунинг маъноси тушунарли, албатта: пуллар ишлаши керак. Ва Жаҳонгир ўзида бор бўлган “ғишт”лардан қандай қилиб девор қуриш йўлларини излашга киришди.

У венчурли инвестициялар билан шуғулланаётган обрўли бир инвестицион компаниянинг тақдимотида иштирок этиш учун борди. Тақдимот-презентация А-тоифадаги бизнес-

марказнинг жуда катта офисида ўтказилди. Ходимларнинг ҳар бири алоҳида танлаб олингандек эди: улар қимматбаҳо костюмларда бўлиб, бу шахслар учун доимо кулиб турувчи ва ҳаётдан розилиги шундоқ билиниб турувчи чеҳралар хос эди. Реклама буклетларини қўлда ушлаб туриш алоҳида хушкайфият касб этарди. Биргина уларнинг расмийлаштирилиши ҳам фирмага нисбатан, ўзига хос бўлган, ҳурматни вужудга келтирарди. Презентацияда компания юқори технологиялар соҳасида истиқболли лойиҳаларни жуда эҳтиёткорлик билан танлаб олиши ва фойдали ҳамда манзилли инвестициялар қилиши тўғрисида маълумотлар берилди.

Ана шундай стратегия натижасида қуйилмаларнинг даромадлилиги ойига 15,0%дан кам бўлмайди. Компанияни юқори суръатларда ривожлантириш учун унга фалокатли даражада айланма маблағлари етмаётир. Айнан шунинг учун ҳам компания ҳозир камида 50,0 млн. сўмни инвестиция қилишга тайёр турган хусусий инвесторларни жалб қилмоқчи. Иложи борича кўпроқ омонатчиларни жалб қилиш мақсадида компания ойлик 15,0%га тенг бўлган шундай юқори фоизни тўлашга ҳам рози. Бундан ташқари, агар яқин уч ой давомида мижоз бу компанияга инвестиция қилиш ниятида бўлган бошқа шахсларни ҳам жалб қиладиган бўлса, у ҳолда бонус сифатида у ўша шахслар қуйилмаларининг 10,0%ини олиши ҳам мумкин.

Булар тўғрисидаги маълумотларга эга бўлар экан, Жаҳонгирнинг хаёлига беихтиёр қуйидаги фикрлар кела бошлади: “Жуда зўр-ку! Энг тўғри қарор деганлари балки шудир. Мана у – “ғишт”лардан бири. Сўнг бошқаси пайдо бўлади. Ва сўнг эса яна битта “ғишт”га эга бўлишим мумкин. Шу тарзда иш тутадиган бўлсам, машина ҳам сотиб оламан. Ота-оналаримдан алоҳида туришга ҳам эришаман. Сўнг эса, сўнг эса... ...уйланишим ҳам мумкин. Ахир мен энди ёш бола эмасман-ку!?...”.

Презентациядан кейин ким уни таклиф қилган бўлса, ўша одам Жаҳонгирни яп-янги BMWсида кузатиб қўйди. Бу кишини у танимасди. Лекин энди бу шахсга ҳавасни келтирадиган ана шундай машинани сотиб олиш имконини берган

компаниянинг қудратига ишонишга Жаҳонгир тап-тайёр эди. “Дўст”ини келтиргани учун у ўзининг 10,0%ини олаверсин. Ўз мисолида кейинроқ Жаҳонгир ҳам бошқа бировни ишонтириши ва уни компанияга мижоз сифатида келтириши мумкин. Унда эса Жаҳонгир ҳам 10,0%га эга бўлади.

Кетиб боришар экан, BMWнинг эгаси ўз “тарих”ини ҳикоя қиларди: бир йил олдин у ҳам худди Жаҳонгирдек презентацияга келганди; компаниянинг одамларига ишонди ва ўз хонадонини сотиб, уларга 10,0 млн. сўм келтирганди; энди эса унинг ҳаёти кескин ўзгариб кетди; у энди банкнинг кичкинагина бир ходими эмас; пул етишмаганлиги учун олдин хотини уни ҳар куни “арра”ларди; энди эса бунга чек қўйилган; у нимани хохласа, ўшани қилиши мумкин; навбатдаги байрам кунларида хотини билан Венецияга боришмоқчи; сал олдинроқ шаҳар четидан сал узоқроқда уй қуриш учун шартномани ҳам имзолади ...

Жаҳонгир инвестицион компаниянинг омадли мижози каби иш тутишга ота-онасини ишонтириш мақсадида “оилавий кенгаш” чақиришга қарор қилди. Лекин бундан олдин Қаҳрамон билан маслаҳатлашмоқчи бўлди. Ахир у тадбиркор-ку! Марҳамат қилиб, айтсин: қанча пул қўйиш керак?

Қаҳрамон “муздек сув қўйиб”, дўстини тезда ўзига келтирди: ойлик 15,0%ли даромад ваъда қилинаяптими?; бунга ишониш жуда қийин; бундан молиявий пирамиданинг “ҳид”и келмоқда; ўз реклама агентлигига эга бўлган ҳатто Қаҳрамон ҳам бундай даражадаги даромаддан умид қилолмайди; шу пайтгача у ҳеч кимдан, ҳатто ўзининг таниш тадбиркорлари бирортасидан ҳам бизнеснинг бундай юқори фоизли даромад келтириши мумкинлигини эшитганича йўқ; Қаҳрамонни яна бошқа бир нарса алоҳида ташвишга солмоқда – янги омонатчиларни жалб қилганлиги учун ақл бовар қилмайдиган бонуснинг (10,0%) ваъда қилинганлиги; инвестициялаштиришнинг бундай ўта қулай шартларини таклиф қилиши учун компания нима билан шуғулланиши керак экан-а?

Жаҳонгир бу бизнеснинг мазмун-моҳияти нимадан иборат эканлигини тушунтиришга ҳаракат қилди. Унинг

тушунишича, компания истиқболли интернет-лойиҳаларни қидириб топади; уларни хорижий инвесторлар талаблари асосида тартибга келтиради; ва сўнг йирик инвестицион фондларга сотади; ҳар бир лойиҳа ўртача 3-4 ой давом этади; бошқача сўзлар билан айтганда, улар Facebook, Google ёки Skype каби “туғилиш ҳолати”да бўлган компанияларни қидириб топади; уларни ҳисобот ва чиройли презентация материаллари билан таъминлайди; ва йирик инвесторларга уч баравар қимматига сотади.

Булар маълум бўлгандан сўнг Қаҳрамонда қуйидаги саволлар пайдо бўлди: агар компанияда ҳамма нарса шундай яхши бўлса, нега у банкдан кредит олмаётир?; ахир бу юқори “қутурган” фоизлар остида омонатчиларни жалб қилгандан кўра анча арзон-ку?!

Жаҳонгирнинг фикрича, кимнинг пулларини ва уни қандай жалб қилиш – бу компаниянинг иши. Хусусий инвесторлардан бу тезроқ амалга ошса керак. Умуман олганда, компаниянинг молиявий ресурслар билан қандай муомала қилиши – бу муҳим эмас. Муҳими – кишилар ўз фоизларини олиши ва бошқа ҳеч нима тўғрисида ўйламаслигидир. BMWдаги унинг янги таниши ҳам шундай деган эди.

Охирги бу гапни эшитгани заҳотиёқ Қаҳрамон қичқириб юборди: “Ахир у қалбаки одам-ку! У компания фойдасига ишлайди. Сен унинг машинаси ҳужжатлари ва банкдаги ҳисоб варағини текширолмайсан-ку?! Бу яхши ўйналган спектаклдан бошқа нарса эмас. Қизиқ, бу митти инвестор ўз BMWсида нечта ишонувчан “тасодифий” одамларни кузатиб қўйди экан?!”.

Жаҳонгир учун фирибгарларнинг тўрига бундай осон тарзда тушиб қолган одам ролига ўхшаб қолиши, албатта, аламли ёки хафа бўладиган ҳол. Шундай бўлишига қарамасдан, у Қаҳрамонга охирги дақиқагача ишонгиси келмасди. Ахир презентация жараёнида ҳам, бунинг устига, BMWдаги шахс билан бўлган суҳбатда ҳам қандай ишонарли бўлган эди-я?! Шунингдек, Жаҳонгир ўзининг бўлғуси даромадларини ҳам ҳисоб-китоб қилиб қўйган эди-я!? Эссизгина...

...Тўхтанг, шошмай туринг! Охир-оқибатда, Жаҳонгирнинг ўзи ўз пуллари ва кўчмас мулклари учун рискка боради-ку! Демак, қарорни унинг ўзи қабул қилиши керак!

Эҳ, қандай ачинарли-я?! Қани энди шу онда Стив Жобс билан маслаҳатлашишнинг иложи бўлсайди?!

## КЕЙСГА САВОЛЛАР

1. Қаҳрамон ва Жаҳонгирнинг кейсда келтирилган қандай аргументлари Сиз учун энг ишонарли?

2. Қаҳрамонни ва бир пайтнинг ўзида, инвестицион компаниянинг бизнесида иштирок этишда ўз иштирокининг мақсадга мувофиқлиги учун Жаҳонгирда қандай аргументлар етишмай қолди?

3. Пухта ўйланмаган хатти-ҳаракатни содир этишдан сақлаб қолиш учун Қаҳрамон ўз дўстини қатъий тарзда тўхтатиб қолиши керакми? Инвестицион компаниянинг ёлғон эканлигини у яна қандай қилиб исботлаб бериши керак?

# ХУЛОСА

Шахсий молияни режалаштириш ва назорат қилишни уддалаш молиявий саводхонлик асосидир. Бу қобилият, асосийни иккинчи даражалидан ажратган ҳолда, молиявий мақсадни аниқ белгилаш, ўз имконият ва хохиш-истакларини тўғри ўлчаш (таққослаш) ҳамда белгиланган мақсад (масалан, сифатли таълим олиш, автомобиль сотиб олиш, уй-жой масаласини ҳал этиш ва б.) сари босқичма-босқич ҳаракатланиш имконини беради. Шунингдек, у Сизнинг нимага эга эканлигингизни, яъни Сизнинг капиталингизни баҳолашга, уларни арзимас нарсаларга сарфламасдан, балки аксинча, самарали бошқаришга ёрдам беради ҳам.

Албатта, бутун ҳаёт йўли давомида доимо долзарб бўлиб турадиган шахсий молиявий режани ишлаб чиқишнинг иложи йўқ. Зеро, фақат молиявий режамизга эмас, балки бизнинг барча ҳар қандай режаларимизга ҳам ҳаёт доимо ўз таъсирини кўрсатиб, уларни ўзгартиради. Мақсадларимиз ўзгариши, янги ҳолатлар вужудга келиши ва устуворликларимиз ҳам ўзгариши мумкин. Шундай қилиб, кўриниб турибдики, режани вақти-вақти билан қайта кўриб чиқиш ва ўзгартириб (аниқлаштириб) туриш керак.

Молиявий инструментлардан фойдаланмасдан туриб, шахсий молиявий режани амалга оширишнинг иложи йўқ. Бироқ, молиявий маҳсулот ва хизматларнинг жуда катта миқдори орасида айнан Сизга тўғри келадиганларини танлаб олиш бу – жуда мураккаб масала. Бунинг устига, бизнинг жуда юқори суратларда ўзгариб тураётган дунёмизда, деярли ҳар куни, янги ва ўта долзарб бўлиб бораётган молиявий инструментлар пайдо бўлмоқда.

Бу йўналишда содир бўлаётган барча янгиликларни кузатиб бориш ва уларни ўрганишга биз ўзимизнинг қимматли вақтимизни сарфлашимиз керакми ёки йўқми? Албатта, йўқ. Зеро, агар биз, албатта, профессионал молиячи бўлишни истамаган бўлсак, бунга ҳар қандай бўш вақт ҳам етарли бўлмайди. У ҳолда оддий инсон молиявий

инструментларнинг барча хилма-хилликларига нисбатан қандай қилиб ўз мўлжалини олиши мумкин?

Бунинг учун депозит, кредит ва банк картаси каби энг оддий молиявий инструментларнинг мазмун-моҳиятини билиб олиш керак. Уларнинг афзалликлари ва камчиликлари билиб олингандан сўнг нисбатан мураккаброқ бўлган молиявий инструментларнинг ўзига хос жиҳатларини билиб олиш анча осонроқ кечади. Бунга ушбу ўқув қўлланмада фойдаланилган савол ва жавоблар орқали ўрганиш методи Сизга ёрдам беради.

Кейин эса, ҳаммаси молиявий қарор қабул қилиш борасидаги Сизнинг салоҳиятингиз-у, қобилиятингизга боғлиқ: молиявий масалани аниқ ифодалаш; ечимнинг муқобил вариантларини қидириб топиш ва ниҳоят, Сизнинг масалангиз ўзига хос бўлган барча хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда айнан Сизга тўғри келувчи инструментларни танлаш керак.

Шундай қилиб, ўз молиянгизни режалаштиринг ва назорат қилинг. Фақат ўзингиз тушунадиган ва айнан Сизга тўғри келувчи молиявий инструментлардан фойдаланинг. Эсингизда бўлсин: молиявий масалаларнинг универсал ечимлари мавжуд бўлмайди. Зеро, ҳар бир инсоннинг ўзи сингари  унинг ҳаёт тарзи ҳам ўзига хосдир.

# A D A B I Y O T L A R


1. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2014 йил 11 июлдаги қарорига мувофиқ, “Ўзбекистонда аҳолининг молиявий саводхонлигини ошириш” лойиҳаси.

2. Марказий банк, Халқаро молия корпорацияси, Савдо-саноат палатаси ва «Norma» профессионал ривожланиш маркази «Тадбиркорлар ва аҳолининг молиявий саводхонлигини ошириш» дастури;

3. Богдашевский А. Основы финансовой грамотности. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 306 с.

4. Бик С.И. Финансовая грамотность – не роскошь, а средство выживания / С.И. Бик. – Режим доступа : http://ecschool.hse.ru/data/2011/04/22/1210966198/75_2007_1.pdf

5. Вахабов А.В., Тошматов Ш.А., Хайдаров Н.Х. ва б. Молиявий саводхонлик асослари. – Т.: Baktria press, 2014, - 270 б.

6. Восканян Р.О. Финансовая грамотность как условие формирования финансовой культуры. Azimuth of Scientific Research: Economics and Administration. 2018. Т. 7. № 1(22).

7. Гарцуева Е.В. Финансовая грамотность индивида - условие его успехов в рыночной экономике // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2017. № 38. С. 91-105.

8. Зеленцова А. , Демидов Д., Блискавка Е. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. – М.: Кнорус, 2012, - 112 с.

9. Кардашов В. Повышение финансовой грамотности населения и субъектов предпринимательства как важнейшая составляющая в решении проблемы «токсичных» долгов / В. Кардашов. – Режим доступа : http://www.azbukafinansov.ru/files/Kardashov.pdf

10. Кузина О. Финансовая грамотность и финансовая компетентность: определение, методики измерения и результаты анализа в России // Вопросы экономики. 2015. № 8. С. 129-148.

11. Критерии финансовой грамотности населения и пути её повышения. Отчёт по результатам исследования / Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ). – Режим доступа : *moneybasics.ru/files/doc /criteria_fin_literacy.doc*

12. Окишев И. Основы финансовой грамотности. – М.: 2011. – 118 с.

13. Судакова А.Е. Финансовая грамотность: теоретическое осмысление и практическое исследование // Финансы и кредит, 2017, т. 23, вып. 26, стр. 1563-1582.

14. Улуғмуродов Д. Молиявий саводхонлик нима? - http://old.xs.uz/ index.php/homepage/zhamiyat/item/10461-moliyavij-savodkhonlik-nima.

15. Чумаченко В., Горяев А. Основы финансовой грамотности. Учебное пособие. – М.: «Просвещение», 2018. – 272 с.

16. Чумаченко В., Горяев А. Основы финансовой грамотности. Методические рекомендации. – М.: «Просвещение», 2018. – 80 с.

17. Чумаченко В., Горяев А. Основы финансовой грамотности. Рабочая тетрадь. – М.: «Просвещение», 2018. – 48 с.

18. Шибаев С.Р., Шадрина Ю.А. Зарубежный опыт повышения финансовой грамотности населения // Финансы и кредит. 2015. № 24 (648). С. 27-33.

19. Финансовая грамотность. - https://ru.wikipedia.org/wiki/ Финансовая_ грамотность.

20. Huston S.J. Measuring Financial Literacy. The Journal of Consumer Affairs, 2010, vol. 44, no. 2, pp. 296-316.

21. Measuring Financial Literacy: Core Questionnaire in Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for conducting an Internationally Comparable Survey of Financial literacy, Paris, OECD, 2011, 31 p.

22. di Salvatore A., Franceschi F., Neri A., Zanichelli F., (2017): “Measuring financial literacy of the Italian adult population”, Bank of Banca d’Italia Occasional Papers (forthcoming).

23. Hsu, Joanne W. (2016). "Aging and Strategic Learning: The Impact of Spousal Incentives on Financial Literacy," Journal of Human Resources, vol. 51, no. 4, pp. 1036-1067.

24. Lusardi, A. e Mitchell O.S. (2011): “Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Well-Being.” In Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace, edited by Olivia S. Mitchell and Annamaria Lusardi, 17–39. Oxford and New York: Oxford University Press

25. Lusardi A. e Mitchell O.S. (2014): “The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence”. Journal of Economic Literature, 52(1), 5–44.

26. OECD (2014), "Student Performance in Financial Literacy", in PISA 2012 Results: Students and Money (Volume VI): Financial Literacy Skills for the 21st Century, OECD Publishing, Paris. DOI: http://dx.doi.org/10.1787/

9789264208094-6-en OECD (2015): “2015 OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion”. OECD-INFE (2016), “International Survey of Adult Financial Literacy Competencies”.

27. Klapper L., Lusardi A., Van Oudheusden P. (2015): “Financial Literacy Around the World (2015): Insights From The Standard & Poor’s Ratings Services Global Financial Literacy Survey”. Consob (2016): “Rapporto sulle scelte di investimento delle famiglie italiane”. PIAAC-OCSE (2014): “Rapporto nazionale sulle competenze degli adulti”.

28. References Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50, 179-211. Alba, J. W., & Hutchinson, J. W. (2000). Knowledge calibration: What consumers know and what they think they know. Journal of Consumer Research, 27, 123-156.

29. Agnew, J.R. & Szykman, L.R. (2005). Asset allocation and information overload: The influence of information display, asset choice, and investor experience. Journal of Behavioral Finance, 6, 57-70. ANZ Bank (2008). ANZ survey of adult financial literacy in Australia. Accessed March 11, 2009 at http://www.anz.com/Documents/AU/Aboutanz/AN_5654_Adult_Fin_Lit_Report_08_We b_Report_full.pdf.

30. Bayer, P., D. Bernheim, and J. K. Scholz (1996). "The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Employers," NBER Working Paper n. 5655.

31. Bernheim, D., (1995). “Do Households Appreciate Their Financial Vulnerabilities? An Analysis of Actions, Perceptions, and Public Policy.” Tax Policy and Economic Growth, Washington, DC: American Council for Capital Formation, pp. 1-30.

32. Bernheim, D., (1998) “Financial Illiteracy, Education and

Retirement Saving." In Living with Defined Contribution Pensions, ed. Olivia S. Mitchell and Sylvester Schieber, pp. 38-68. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

33. Bernheim, D., and D. Garrett (2003). "The effects of financial education in the workplace: Evidence from a survey of households", Journal of Public Economics, 87, 1487-151

34. Bernheim, D., D. Garrett, and D. Maki (2001). "Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates", Journal of Public Economics, 85, 435-565.

35. Bruine de Bruin, W., Parker, A.M., & Fischhoff, B. (2007). Individual differences in Adult Decision-Making Competence. Journal of Personality and Social Psychology, 92, 938-956.

36. Cattell, R.B. (1941). Some theoretical issues in adult intelligence testing. Psychological Bulletin, 38, 592.

37. Cattell, R.B. (1987). Intelligence: Its structure, growth and action. Amsterdam: Elsevier.

38. Christelis, D., Jappelli, T., & Padula, M. (2008, September). Cognitive abilities and portfolio choice. Ca' Foscari University of Venice Working Paper No. 19.

39. Chen, H., & Volpe, R.P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. Financial Services Review, 7, 107-128.

40. Cole, S. & Shastry, G.K. (2009). If you are so smart, why aren't you rich? The effects of education, financial literacy, and cognitive ability on financial market participation. Harvard Business School Working Paper 09-071.

41. Delavande, A., Rohwedder, S., and Willis, R.

(2008)“Preparation for Retirement, Financial Literacy and Cognitive Resources” MRRC Working Paper WP 2008-190

42. Duflo, E. and E. Saez (2004). “Implications of Pension Plan Features, Information, and Social Interactions for Retirement Saving Decisions,” in Olivia S. Mitchell and Stephen Utkus (eds.), Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance, Oxford: Oxford University Press, pp. 137-153.

43. Eagly, A.H., & Chaiken, S. (1993). The psychology of attitudes. Fort Worth, TX: Harcourt Brace College Publishers. Ferguson, R.W. (2002, May 13). Reflection on financial literacy. Remarks by vice chairman Roger W. Ferguson, Jr. before the National Council on Economic Education, Washington, D.C. Accessed March 11, 2009 at http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches-/2002/20020513/default.htm.

44. Financial Literacy and Education Commission (2006). “Financial Education and Taking Ownership of the Future: The National Strategy for Financial Literacy”. FINRA (2003). NASD investor literacy research: Executive summary. Accessed March 11, 2009 at http://www.finrafoundation.org/surveyexecsum.pdf.

45. Finucane, M. L., Mertz, C. K., Slovic, P., Schmidt, E. S. (2005). Task complexity and older adults’ decision-making competence. Psychology and Aging, 20, 71-84.

46. Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research. Reading, MA: Addison-Wesley Pub. Co. Hastings, J.S., & Tejeda-Ashton, L. (2008). Financial literacy, information, and demand elasticity: Survey and experimental evidence from Mexico. NBER Working Paper 14538.

47. Hilgert, M., Hogarth, J., and Beverley, S. (2003). Household

financial management: The connection between knowledge and behavior. Technical report #309-322. Federal Reserve Bulletin.

48. Horn, J. L. (1988). Thinking about human abilities. In J. R. Nesselroade (Ed.), Handbook of multivariate psychology (pp. 645–685).

49. Lusardi, A. (2008b, June). Financial literacy: An essential tool for informed consumer choice? Dartmouth College Working Paper.

50. Lusardi, A., & Mitchell, O.S. (2006, October). Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing. Wharton School, University of Pennsylvania, Pension Research Council Working Paper n. 1.

51. Lusardi, A., & Mitchell, O.S. (2007a). Baby boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. Journal of Monetary Economics, 54, 205-224.

52. Lusardi, A., & Mitchell, O.S. (2007b, October). Financial literacy and retirement planning: New evidence from the RAND American Life Panel. MRRC Working Paper No. 2007-157. Lusardi, A., & Mitchell, O.S. (2008). Planning and financial literacy: How do women fare? American Economic Review: Papers & Proceedings, 98, 413-417.

53. Lusardi, A. & Tufano, P. (2008). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. Dartmouth Working Paper.

54. Mandell, L. (2004) “Financial Literacy: Are We Improving?” Jump$tart Coalition for Personal Financial Literacy.

55. Mandell, L. (2007). Financial literacy of high school students. In J.J. Xiao (Ed.), Handbook of Consumer Finance Research

(pp. 163-183).

56. Шунингдек, В.Авденинннинг “Азбука финансовой грамотности”, О.Ефимованинг “Финансовый анализ”, Р.Кийосакининг “Квадрант денежного потока”, Р.Алленнинг “Множественные источники дохода”, Б.Шефернинг “Путь к финансовой свободе” ва “Мани, или азбука денег” Д.Клейсоннинг “Самый богатый человек в Вавилоне” ва Т. Драйзернинг “Финансист” каби асарларидан баҳраманд бўлиш ҳам тавсия этилади.

# Маликов Тоҳир Сатторович
## иқтисодий фанлар доктори, профессор

1958 йилнинг 20 февралида Қашқадарё вилояти, Шаҳрисабз туманининг Улоч қишлоғида туғилган. 1975 йилда А.Навоий номли ўрта мактабни тугатган. 1974 йилда Наманганда ва 1975 йилда Урганчда ўтказилган Республика «Ёш тарихчилар» олимпиадасининг икки карра ғолиби.

1976-1979 йилларда Тошкент халқ хўжалиги институтининг молия-иқтисод факультетида, 1979-1981 йилларда эса Ленинграддаги академик Н.А.Вознесенский номидаги молия-иқтисод институти (ҳозирги Санкт-Петербург Давлат иқтисодий университети)да таҳсил олган ва уни «Молия ва кредит» ихтисослиги бўйича имтиёзли диплом билан тугатган.

1984 йилда иқтисодий фанлар номзоди (Ленинградда) ва 1993 йилда эса иқтисодий фанлар доктори (Санкт-Петербургда) илмий даражаларига эга бўлган. «Молия, пул муомаласи ва кредит» ихтисослиги бўйича иқтисодий фанлар доктори илмий даражасига эга бўлган республикамизнинг илк фан докторларидан бири. 1995 йилда профессор илмий унвони берилган.

1993-2006 йиллар давомида Тошкент Давлат иқтисодий университети «Молия» ва Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Давлат ва жамият қурилиши академияси (ҳозирги Давлат бошқаруви академияси) «Молия, кредит ва валюта муносабатлари» кафедралари мудири, Ўзбекистон Республикаси Банк-молия академиясининг ўқув ишлари бўйича проректори, Жаҳон иқтисоди ва дипломатия университети

ректорининг 1-ўринбосари, Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Давлат ва жамият қурилиши академияси «Бозор иқтисоди асослари ва тамойиллари» факультети декани ва Ўзбекистон Республикаси Давлат солиқ қўмитаси Солиқ академияси ректори лавозимларида ишлаган. Ҳозир Тошкент Молия институти “Давлатий молия” кафедраси мудири.

1994-2000 йилларда Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси ҳузуридаги Олий Аттестация Комиссияси эксперти, 2000-2005 йилларда Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Давлат ва жамият қурилиши академияси қошидаги докторлик диссертациялари ҳимоялари бўйича Бирлашган ихтисослашган кенгаш раиси, 2006-2012 йилларда Ўзбекистон Республикаси Банк-молия академияси қошидаги докторлик диссертациялари ҳимоялари бўйича Бирлашган ихтисослашган кенгаш аъзоси, 2017 йилдан ҳозиргача эса ТМИ ҳузуридаги илмий даражалар берувчи илмий кенгаш аъзоси.

Умумий ҳажми 1000,0 б.т.дан ошиб кетган “Молия механизми: муаммолар ва ечимлар”, “Молиявий қарор қабул қилиш асослари”, “Молиявий менежмент”, “Солиқлар ва солиққа тортишнинг долзарб масалалари”, “Солиқ юкламасининг оғирлигини кескин камайтириш керакми?”, “Замонавий молия-банк атама ва ибораларининг инглизча-русча-ўзбекча эквивалент луғати”, “Тўлов тизими”, “Молиявий бошқарув”, “Давлат бюджети”, “Бюджет даромад-лари ва харажатлари”, “Бюджет: тизими, тузилмаси, жара-ёни”, “Молия: умумназарий масалалар”, “Молия: хўжалик юритувчи субъектлар молияси”, “Молия: умумдавлат молия-си”, “Молия: уй хўжаликлари молияси”, “Молия”, “Молия: чизмаларда”, “Бюджет-солиқ сиёсати”, “Амалий молия асослари”, “Молиявий тизим: замонавий талқин”, “Замонавий молия” каби дарслик, монография, ўқув қўлланмалари ва 300 дан ортиқ илмий-оммабоп мақолалар муаллифи.

АҚШ, Буюк Британия, Франция, Германия, Голландия, Италия, Туркия, Миср, Япония ва бошқа мамлакатларда

ўтказилган халқаро симпозиум, илмий-амалий конференция ва семинарлар иштирокчиси, 14 та халқаро сертификатга эга.

Расмий раҳбарлигида “Молия, пул муомаласи ва кредит” ихтисослиги бўйича ҳозирча 28 нафар фан номзоди ва 3 нафар фан доктори тайёрланган.

## М У Н Д А Р И Ж А

**МУҚАДДИМА** .....

**1-БОБ. ПУЛ**

1.1. Пул қаердан олинади? Унга қандай қилиб эга бўлиш мумкин?.....
1.2. Нега ҳар доим пул етишмай қолаверади?.....
1.3. Шахсий молия. У нима дегани?.....
1.4. Шахсий молияни қандай ўрганиш керак?.....

**2-БОБ. ШАХСИЙ МОЛИЯВИЙ РЕЖАЛАШТИРИШ**

**2.1. Инсоний капитал**
Инсоний капитал. Нима у?.....
Ўз инсоний капиталингизни қандай қилиб қўллашингиз мумкин?.....

**2.2. Қарор(лар) қабул қилиш**
Қандай қарорлар бўлади?.....
Қарорни қандай қабул қилиш керак?.....
Мақсадни қандай аниқлаш лозим?.....
Муқобил вариантларни қандай танлаш зарур?.....
Қандай қилиб энг яхши вариантни танлаш мумкин?.....
Пул билан боғлиқ бўлган қарорни қандай қабул қилиш керак?.....

**2.3. Уй бухгалтерияси**
Сизнинг актив ва пассивларингиз қандай?.....
Ўз актив ва пассивларингиздан қандай қилиб энг яхши фойдаланиш мумкин?.....
Актив ва пассивларингиз ҳисобини қандай юргизиш лозим?.....
Сизнинг даромад ва харажатларингиз қандай?.....
Даромадларнинг асосий манбалари

нималардан иборат?.....
Оилада қандай харажатлар бўлиши мумкин?.....
Харажатларни қандай қилиб оптималлаш-
тирса бўлади?.....
Бюджетни қандай тузиш керак?.....

**2.4. Шахсий молиявий режани тузиш**
Ўз молиявий мақсадларини қандай аниқлаш
мумкин?.....
Ўз молиявий мақсадларига эришишнинг
муқобил усулларини қандай танлаш
(танламоқ) лозим?.....
Ўз молиявий мақсадларига эришишнинг
стратегиясини қандай танлаш зарур?.....
Шахсий молиявий режа тузилганидан сўнг
нима қилиш керак?.....

**КЕЙС**. Карьера танлашда SWOT-
таҳлилдан фойдаланиш.....

**3-БОБ. ДЕПОЗИТ (ОМОНАТ)**

**3.1. Жамғарилма ва инфляция**
Нега пулни тўплаш (жамғариш) керак?.....
Пулни қандай тўпламоқ (жамғармоқ) лозим?....
Инфляция. Нима у?.....
Инфляциянинг сабаблари нимада?.....
Инфляция қандай ҳисобга олинади
(ҳисобланади)?.....
Ўз инфляциямизни қандай ҳисобга
олишимиз (ҳисоблашимиз) мумкин?.....

**3.2. Депозит (омонат). Нима у ва унинг
табиати қандай?**
Депозит (омонат)нинг бошланиши қаерда?.....
Банк нима?.....
Депозит (омонат) нима?.....
Депозит (омонат)нинг асосий афзалликлари

нималарда?.....
Депозит (омонат)нинг қандай нуқсон (камчилик)лари бор?.....
Шахсий молиявий режада депозит (омонат) нинг роли қандай?.....
Қайси ёшдан сўнг депозит (омонат)дан фойдаланиш мумкин?.....

**3.3. Депозит (омонат) шартлари**
Депозит (омонат)шартномасида нима мужассам (бор)?.....
Ўзингизга керак бўладиган депозит (омонат) шартларини қандай танламоқ лозим?.....
Ўзбекистонда депозит (омонат)нинг қандай ўзига хос бўлган хусусиятлари мавжуд?.....

**4-БОБ. КРЕДИТ**

**4.1. Кредит. Нима у?**
Банк кредити. Нима у?.....
Кредитнинг қандай асосий турлари бор?.....

**4.2. Кредитнинг асосий тавсифлари**
Кредит учун ҳақ нималардан таркиб топади?....
Кредитнинг муддатлилиги. Нима у?.....
Кредитнинг қайтарилувчанлиги қандай таъминланади?.....
Автокредитнинг ўзига хослиги нимада?.....
Ипотека кредити. Нима у?.....
Шахсий молиявий режада кредит қандай ҳисобга олинади?.....

**4.3. Энг фойдали кредитни қандай танлаш керак?**
Кредитнинг қайси тури Сизга кўпроқ мос келади?.....
Кредитлаштириш шартлари тўғрисида маълумотларни қандай тўплаш лозим?.....

Кредит таклифларини қандай таққослаш керак?.....

**4.4. Кредит қиймати (баҳоси)ни қандай камайтириш мумкин?**
Кредит бўйича фоиз ставкасини қандай камайтириш мумкин?.....
Комиссия миқдорини қандай қисқартирса бўлади?.....
Суғурта учун ҳақни пасайтиришнинг қандай иложи бор?.....
Кредит бўйича тўланмаларни қандай қисқартириш мумкин?.....

**4.5. Кредитдан фойдаланишдаги қандай типик хатоликлар**

**КЕЙС.** Машина харид қилиш.....

**5-БОБ. ҲИСОБ КИТОБ-КАССА ОПЕРАЦИЯЛАРИ**

**5.1. Пулни сақлаш, алмаштириш ва ўтказиш**
Банк ячейкаси нима учун керак?.....
Валютани қандай алмаштириш зарур?.....
Пул ўтказмаларини қандай қилиш мумкин?.....
Пул ўтказмалари бўйича комиссия нималарга боғлиқ бўлади?.....

**5.2. Тўлов воситаларининг турли кўринишлари**
Йўл чеклари нима учун керак?.....
Йўл чекларидан қандай фойдаланмоқ лозим?....
Банк карталаридан қандай фойдаланса бўлади?.....
Банк картаси билан операцияларнинг ишонч-лилиги қандай таъминланади?.....
Банк картасини қандай танлаш керак?.....
Дебетли карта нима учун зарур?.....
Кредит картадан қандай фойдаланиш лозим?...

Овердрафтли дебетли карта. Нима у?.....
Электрон пуллар. Нима улар?.....

**5.3. Дистанцион (масофавий) банк хизматларининг шакллари**
Банкоматдан қандай фойдаланиш керак?.....
Банкоматдан фойдаланишда фирибгар ликлардан қандай ҳимояланмоқ лозим?.....
Мобиль банкингдан қандай фойдаланиш мумкин?.....
Онлайн-банкинг қандай ишлайди?.....
Онлайн-банкдан фойдаланишда фирибгарликлардан қандай ҳимояланса бўлади?.....

**6-БОБ. СУҒУРТА**

**6.1. Суғурта. Нима у?**
Суғурта компанияси нима билан шуғулланади?.....
Суғурта иштирокчиси ким ҳисобланади?.....

**6.2. Суғурта турлари**
Одамлар нимадан суғурталанадилар?.....
Шахсий суғурта. Нима у?.....
Мулкий суғурта нима?.....
Жавобгарлик суғуртаси нима?.....

**6.3. Кундалик ҳаётда суғуртадан қандай фойдаланиш керак?**
Нимани йўқотишни хохламаймиз ёки қандай рисклар критик ҳисобланади?.....
Суғурта компаниясини қандай танлаш керак?.....
Нега суғурта полиси ва суғурта қоидаларини ўқиш зарур?.....
Суғурта компанияси тўланмалар тўлашни ортга сураётган ёки асоссиз суғурта қопламасидан воз кечаётган бўлса нима қилиш лозим?.....
Суғуртада типик хатоликлар нималардан иборат?.....

**КЕЙС.** Ҳаётни суғурталаш (ҳаёт суғуртаси) .....

## 7-БОБ. ИНВЕСТИЦИЯЛАР

### 7.1. Инвестиция. Нима у?

Инвестициялар нима учун керак?.....
Нима(лар)га инвестиция қилиш мумкин?.....
Инвестициялар қандай “ишлайди”?.....
Пулдан ташқари яна нима(лар)ни инвестиция қилса бўлади?.....
Бизнесга қандай инвестиция қилмоқ лозим?.....
Сизга ишлашига вақтни қандай мажбурлаш мумкин?.....

### 7.2. Активларни қандай танлаш лозим?

Активларнинг жозибадорлигини қандай ўлчаш (баҳолаш) керак?.....
Турли активлар қандай даромадлар(ни) келтиради?.....
Инвестициялаштиришда рискларни қандай бошқариш зарур?.....
Инвесторларга қандай молиявий воситачилар ёрдам бериши мумкин?.....
Молиявий воситачиларни қандай танлаш керак?.....

### 7.3. Қандай инвестиция қилмоқ зарур?

Ўз инвестицион устуворлигини қандай аниқласа бўлади?.....
Инвестициялаштириш стратегиясини қандай танлаш зарур?.....
Инвестицион портфельни қандай шакллантириш лозим?.....
Ўз портфелини қандай қилиб қайтадан балансланштириш мумкин?.....
Инвесторлар қандай типик хатоликларга йўл қўйишади?.....

**КЕЙС**. Пулни қаерга жойлаштириш керак?

Пулни қандай ишлатиш лозим?
Пулдан қандай фойдаланиш зарур?.....

## 8-БОБ. ПЕНСИЯЛАР

**8.1. Пенсия тизими**
Пенсия. Нима у? Пенсиянинг қандай турлари бор?.....
Давлат пенсия тизими қандай ўзгариб борган?.....
Ўзбекистонда давлат пенсия тизими қандай ташкил қилинган?.....
Корпоратив пенсия дастурлари қандай "ишлайди"?.....

**8.2. Хусусий пенсияни қандай шакллантирмоқ лозим?**
Сизнинг пенсиянгиз миқдори қандай бўлиши керак?.....
Пенсия олиш учун қандай молиявий инструментлардан фойдаланиш лозим?.....
Пенсия жамғарилмаларининг қандай қилиб тўплаш ва кўпайтириш мумкин?.....

## 9-БОБ. СОЛИҚЛАР

Солиқларни нега тўлаш керак?.....
Солиқлар тўғрисидаги билимлар бизга нима беради?.....
Солиқларнинг қандай турлари мавжуд?.....
Ўзбекистонда жисмоний шахсларнинг даромадидан олинадиган солиқ тизими қандай ўзгариб борди?.....
Одатдаги даромадлардан жисмоний шахсларнинг даромадидан олинадиган солиқ қандай ҳисобланади?.....
Жисмоний шахсларнинг жами даромади таркиби қандай?.....
Жисмоний шахсларнинг солиқ ундирилмай-

диган даромадларига нималар киради?.....
Жисмоний шахсларнинг даромадидан олинадиган солиқ бўйича тўланмаларни солиқ чегирмалари ёрдамида қандай қилиб камайтириш мумкин?.....
Қандай ҳолларда солиқ декларациясини тақдим этиш зарур?.....
Мулкий солиқлар қандай ундирилади?.....

**10-БОБ. МОЛИЯВИЙ ФИРИБГАРЛИКЛАР**

**10.1. Банк карталари билан бўладиган фирибгарликлар**
Банк карталарига нима хавф солади?.....
Банк карталарини қандай ҳимоя қилиш мумкин?.....
Барибир фирибгарларнинг қурбонига айланганингизда нима қилиш керак?.....

**10.2. Кредитлар билан бўладиган фирибгарликлар**
Кредитлар билан қандай типик фирибгарликлар учрайди?.....
Қандай қилиб кредит бўйича фирибгарликларнинг қурбонига айланмаслик мумкин?.....
Сиз фирибгарлар қурбонига айланганингизда нима қилиш лозим?.....

**10.3. Инвестициялар билан бўладиган фирибгарликлар**
Фирибгарона инвестицион таклифларнинг моҳияти нимада?.....
Молиявий пирамидаларнинг белгилари қандай?.....
Соф (тоза виждонли) инвестицион лойиҳаларни фирибгарлик чизмаларидан қандай фарқлаш мумкин?.....
Фирибгар инвестицион компаниянинг қурбонига айланганингизда нима қилиш керак?.....

**КЕЙС.** Ажойиб таклиф.....

**ХУЛОСА** .....

**АДАБИЁТЛАР** .....

**МУАЛЛИФ ҲАҚИДА** .....