TOHIR MALIKOV

MOLIYAVIY SAVODXONLIK ASOSLARI

65.26
M-22

O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIY VA O‘RTA MAXSUS TA’LIM VAZIRLIGI

O‘zbekiston Respublikasi
Markaziy banki
tomonidan ma’qullangan

Toshkent moliya instituti

T.S.MALIKOV
iqtisodiy fanlar doktori, professor

MOLIYAVIY SAVODXONLIK ASOSLARI

O‘zbekiston Respublikasi Oliy va o‘rta maxsus
ta’lim vazirligi tomonidan o‘quv qo‘llanma
sifatida tavsiya etilgan

Toshkent
“IQTISOD-MOLIYA”
2021

UO‘K: 336.01(075.8)
KBK: 65.26

Taqrizchilar: iqtisodiy fanlar doktori, professor
N.H.Haydarov
iqtisodiy fanlar doktori, professor
O.K.Iminov

M 22 **Moliyaviy savodxonlik asoslari.** *O‘quv qo‘llanma* / T.S. Malikov; – T.: “Iqtisod-Moliya”, 2021. –404 b.

Pulning nima ekanligini hamma biladi. Lekin u bilan qanday muomala qilish, afsuski, barchaning ham qo‘lidan kelavermaydi. Ko‘pchilikning fikricha, eng asosiysi – pulni ishlab topish. Uni sarflash (xarj qilish) esa – bosh qotirishga arzigulik muammo emas. Natijada yirik xaridlarni amalga oshirish murakkablashadi. Ko‘zda tutilmagan xarajatlar uchun ham doim pul yetishmay qolaveradi.

“Moliyaviy savodxonlik asoslari” o‘quv qo‘llanmasi pulni qanday boshqarish – ishlab topish va xarj qilish, asrab-avaylab jamg‘arish (ko‘paytirish) va investitsiyalashtirish, moliyaviy risk va firibgarliklardan himoya qilish, byudjet va shaxsiy moliyaviy rejani tuzish – kerakligini tushunishga yordam beradi. Kitob u yoki bu hayotiy vaziyatlarda moliyaviy instrumentlar (depozit (omonat)lar, to‘lov kartalari, kreditlar va h.k.lar) qanday qilib yordam berishi mumkinligi haqida hikoya qiladi. Uning eng asosiy vazifasi – afzalliklari va kamchiliklarini hisobga olgan holda moliyaviy takliflarni tanqidiy baholashga va o‘zlarining shaxsiy maqsadlariga erishish uchun ongli tanlovni amalga oshirishga o‘quvchilarni o‘rgatishdir.

O‘quv qo‘llanma o‘z moliyaviy savodxonlik darajasini oshirmoqchi bo‘lgan noiqtisodiy yo‘nalishdagi barcha oliy ta’lim muassasalarining talabalariga mo‘ljallangan.

UO‘K: 336.01(075.8)
KBK: 65.26

ISBN 978-9943-13-949-7

© T.S. Malikov, 2021
© “IQTISOD-MOLIYA”, 2021

Qadrli talabalar!

Qo'lingizdagi o'quv qo'llanma eng oddiy va bir paytning o'zida, juda muhim maqsadni ko'zlab yozilgan. Bu maqsad zamon bilan hamnafas hayot kechirishga harakat qilayotgan har bir insonga har damda kerak bo'ladigan moliyaviy tizim to'g'risida amaliy bilim berishdan iborat.

Muallif, nazarimda, bu kitobda sog'lom hayot kechirish borasida eng zarur bo'lgan keng doiradagi moliyaviy mavzularni to'liq qamrab olgan. Uning o'ziga xos bayon uslubi, u tomonidan keltirilgan qiziqarli misollar, haqiqiy hayotdan olingan muammolar va ularni hal qilish yo'llari tufayli matn katta qiziqish bilan o'qiladi va oson esda qoladi.

Nega talabalik yillaridanoq moliyaviy savodxonlik asoslarini yaxshi o'zlashtirib olish kerak? Buning asosiy sababi shundaki, hayotimizda qabul qiladigan eng muhim qarorlarimizning juda ko'pi pul bilan bog'liq. Uy-joy sotib olish va o'z biznesimizni yo'lga qo'yishdan tortib, to jamg'ariladigan pensiyamizni shakllantirish va qimmatli qog'ozlarga investitsiyalashtirishgacha bo'lgan ishlarimizni puldan ayro holda tasavvur etishning iloji yo'q.

Moliyaviy muammolarni hal etishda qanchalik erta yetarli tayyorgarlikka ega bo'lsak, shunchalik o'z moliyaviy mablag'larimizni boshqarish borasida eng yaxshi strategiyaga ega bo'lishimiz mumkin. Bu kundalik har xil hayotiy vaziyatlarda ham to'g'ri tanlovni amalga oshirishga yordam beradi. Masalan, yirik xaridni amalga oshirish uchun kredit olish kerakmi yoki buning uchun pullarimizni depozit (omonat)da jamg'arganimiz ma'qulmi? Axir, bu savollarning umumiy va ommabop javobi – hayotda mavjud emas. Zero, turli vaziyatlarda turlicha yondashish taqozo etiladi. Buning ustiga, hammamizning farovonligimiz aynan ana shu "rozi" va "qarshi"larni qanchalik to'g'ri o'lchay (baholay) olishimizga bog'liq.

Bu kitob murakkab va qaltis, nozik va nafis moliya dunyosida ishonarli va dadil harakat qilishingizga Sizga yordam berishini men juda-juda istardim. Moliyaviy savodxonlik asoslarini o'rganish hayajonli va qiziqarli bo'lsin! Sizlarga muvaffaqiyatlar tilayman!

O'zbekiston Respublikasi
Markaziy banki raisi
M.B.Nurmuratov

TerDU ARM
№ 414 412

MUQADDIMA

Zamonamiz – o‘zgaruvchan. Buning ustiga, O‘zbekistonimizda bozor munosabatlari qaror topib, tobora mustahkamlanib bormoqda. Hayotimizni bozor iqtisodidan ayro holda tasavvur etishning iloji yo‘q. U turmushimizning barcha jabha (soha)lariga shiddat bilan kirib borib, o‘z izini qoldirmoqda. Bir vaqtning o‘zida, bu iqtisodga xos bo‘lgan munosabatlar ham tobora o‘zgarayapti: takomillashmoqda; murakkablashayotir; tobora qaltislik kasb etayapti; noziklashmoqda; nafislik xarakteriga ega bo‘lmoqda... Xullas, ular uzluksiz rivojlanmoqda. Bu, o‘z navbatida, ta’lim muassasalarida, jumladan, o‘quv rejalarining ham uzluksiz yangilab borilishini taqozo etadi. Ularda, jumladan, moliya nazariyasi va amaliyotining eng so‘nggi yutuqlari ham o‘z aksini topmog‘i lozim. “Moliyaviy savodxonlik asoslari”ni yozish jarayonida biz xuddi ana shu yerdan “start” oldik.

E’tiboringizga havola etilayotgan o‘quv qo‘llanmasi 10 bobdan iborat. Uning 1-bobi **“Pul va shaxsiy moliya”** deb nomlangan va unda pul qayerdan olinadi, unga qanday qilib ega bo‘lish mumkin, nega har doim pul yetishmay qolaveradi, shaxsiy moliya – u nima degani, shaxsiy moliyani qanday o‘rganish kerak, degan savollarga javob berilgan.

“Shaxsiy moliyaviy rejalashtirish” deb nomlangan 2-bobda insoniy kapital, uy buxgalteriyasi va shaxsiy moliyaviy rejani tuzish bilan bog‘liq bo‘lgan masalalar yoritilgan. Bunda insoniy kapital va uni qo‘llash, maqsadni aniqlash, muqobil va eng yaxshi variantni tanlash, pul bilan bog‘liq bo‘lgan qarorni qabul qilish, aktiv va passivlar, ulardan oqulona foydalanish va ularning hisobini yurgizish, daromad va xarajatlar, daromadlarning asosiy manbalari, oila doirasida bo‘ladigan xarajatlar, xarajatlarni optimallashtirish, oila byudjetini tuzish, o‘z moliyaviy maqsadlarini aniqlash, unga erishishning muqobil usullarini tanlash, o‘z

moliyaviy maqsadlariga erishishning strategiyasini tanlash va shaxsiy moliyaviy rejani tuzish va h.k.larga asosiy e'tibor qaratilgan.

Shu bobning oxirida karera tanlashda SWOT-tahlildan foydalanishga doir qiziqarli keys keltirilgan.

3-bob **"Depozit (omonat)"** deb nomlangan. Unda jamg'arilma va inflyatsiya, depozit (omonat), uning tabiati va shartlari bayon qilingan. Ana shulardan kelib chiqib, jumladan, bu bobda nega pulni to'plash (jamg'arish) kerak, pulni qanday to'plamoq (jamg'armoq) lozim, inflyatsiya nima va uning sabablari nimada, inflyatsiya qanday hisobga olinadi, o'z inflyatsiyamizni qanday hisobga olishimiz (hisoblashimiz) mumkin, depozit (omonat)ning boshlanishi qayerda, bank yoki depozit (omonat) nima, uning asosiy afzalliklari nimada, depozit (omonat)ning qanday nuqson (kamchilik)lari bor, shaxsiy moliyaviy rejada depozit (omonat)ning roli qanday, qaysi yoshdan so'ng depozit (omonat)dan foydalanish mumkin, degan savollarga javoblar berilgan.

"Kredit" deb atalgan 4-bobda kredit, bank krediti, kreditning asosiy tavsiflari, eng foydali kreditni tanlash, kredit qiymati (bahosi)ni kamaytirish va kreditdan foydalanishdagi tipik xatoliklarga doir ma'lumotlar keltirilgan. Bu yerda, xususan, bank krediti, kreditning asosiy turlari, kredit uchun haq, kreditning muddatliligi va uning qaytariluvchanligi, avtokreditning o'ziga xosligi, ipoteka krediti, shaxsiy moliyaviy rejada kreditning qanday hisobga olinishi, kreditning qaysi turi bizga ko'proq mos kelishi, kreditlashtirish shartlari, kredit takliflari, kredit bo'yicha foiz stavkasini kamaytirish, komissiya miqdorini qisqartirish, sug'urta uchun haqni pasaytirish va nihoyat, kredit bo'yicha to'lanmalarni qanday qisqartirish mumkinligi bilan bog'liq bo'lgan masalalarga e'tibor qaratilgan.

Bob nihoyasida avtomashina xarid qilishga bag'ishlangan keys keltirilgan.

5-bob **"Hisob-kitob-kassa operatsiyalari"** deb nomlangan bo'lib, unda pulni saqlash, almashtirish va o'tkazish, to'lov vositalarining turli ko'rinishlari va distansion (masofaviy) bank xizmatlarining shakllari bayon qilingan. Xususan, bu bobda bank yacheykasi, valyutani almashtirish, pul o'tkazilmalari, ular bo'yicha komissiya, yo'l cheklari va ulardan foydalanish, bank kartalari va ular bilan bo'ladigan operatsiyalar, bank kartasini tanlash, debetli karta, kredit karta, overdraftli debetli karta va elektron pullar, bankomatdan foydalanish, mobil banking, onlayn-banking to'g'risida ma'lumotlar bayon qilingan.

"Sug'urta" deb nomlangan 6-bobda sug'urtaning nima ekanligi, uning turlari, kundalik hayotda sug'urtadan qanday foydalanish kerakligi ko'rsatib berilgan. Ana shularni hisobga olgan holda bu bobda sug'urta kompaniyalarining nima bilan shug'ullanishi, sug'urta ishtirokchisining kim ekanligi, odamlarning nimalardan sug'urtalanishlari, shaxsiy, mulkiy va javobgarlik sug'urtalarining nima ekanligi, bu jarayonda bizning nimalarni yo'qotishni xohlamasligimiz yoki qanday risklar biz uchun kritik hisoblanishi, sug'urta kompaniyasini qanday tanlash kerakligi, nega sug'urta polisi va sug'urta qoidalarini, albatta, o'qish zarurligi, sug'urta kompaniyasi to'lanmalar to'lashni ortga surayotgan yoki asossiz sug'urta qoplamasidan voz kechayotgan bo'lsa, unda nima qilish lozimligi va sug'urtada tipik xatoliklar nimalardan iborat ekanligi bilan bog'liq bo'lgan masalalar yoritilgan.

7-bob **"Investitsiyalar"** nomiga ega. Unda investitsiya-larning nima ekanligi, investitsion maqsadlar uchun aktivlarni qanday tanlash lozimligi va qanday investitsiya qilmoq zarurligi ifoda etilgan. Bu o'rinda investitsiyalarning nima uchun kerakligi, nima(lar)ga investitsiya qilish mumkinligi, investitsiyalarning qanday "ishlash"i, puldan tashqari yana nima(lar)ni investitsiya qilish mumkinligi, biznesga qanday investitsiya qilmoq lozimligi, aktivlarning jozibadorligini qanday o'lchash (baholash) kerakligi,

turli aktivlar qanday daromadlar(ni) keltirishi, investitsiyalashtirishda risklarni qanday boshqarish zarurligi, investorlarga qanday moliyaviy vositachilar yordam berishi mumkinligi, moliyaviy vositachilarni qanday tanlash kerakligi, o'z investitsion ustuvorligini qanday aniqlanishi, investitsiyalashtirish strategiyasini qanday tanlash zarurligi, investitsion portfelni qanday shakllantirish lozimligi, o'z portfelini qanday qilib qaytadan balanslashtirish mumkinligi va investorlarning qanday tipik xatoliklarga yo'l qo'yayotganligiga e'tibor qaratilgan.

"Pulni qayerga joylashtirish kerak? Pulni qanday ishlatish lozim? Puldan qanday foydalanish zarur?" deb nomlanuvchi keys ham shu bob nihoyasidan o'rin olgan.

Pensiya tizimi va xususiy pensiyani qanday shakllantirmoq lozimligi **"Pensiya(lar)"** deb nomlangan 8-bobda bayon qilingan. Bunda masalalar pensiyaning nima ekanligi, uning qanday turlari borligi, Davlat pensiya tizimining qanday o'zgarib borganligi, O'zbekistonda davlat pensiya tizimining qanday tashkil qilinganligi, korporativ pensiya dasturlari qanday "ishlash"i, pensiyaning miqdori qanday bo'lishi kerakligi, pensiya olish uchun qanday moliyaviy instrumentlardan foydalanish lozimligi va pensiya jamg'arilmalaring qanday qilib to'plash va ko'paytirish mumkinligi aspektlarida ko'rib chiqilgan.

9-bob **"Soliqlar"** deb nomlangan. Unda soliqlarni nega to'lash kerakligi, soliqlar to'g'risidagi bilimlar bizga nima berishi, soliqlarning qanday turlari mavjudligi, O'zbekistonda jismoniy shaxslarning daromadidan olinadigan soliq tizimi qanday o'zgarib borganligi, jismoniy shaxslarning daromadidan olinadigan soliqning qanday hisoblanishi, qanday hollarda jismoniy shaxslarning daromadidan olinadigan soliqning nostandart stavkasi qo'llanilishi, jismoniy shaxslarning daromadidan olinadigan soliq bo'yicha to'lanmalarni soliq chegirmalari yordamida qanday qilib kamaytirish mumkinligi, qanday hollarda

soliq deklaratsiyasini taqdim etish zarurligi va mulkiy soliqlarning qanday undirilishi, qisqacha, o'z ifodasini topgan.

Va, nihoyat, **"Moliyaviy firibgarliklar"** deb nomlangan 10-bobda bank kartalari, kreditlar va investitsiyalar bilan bo'ladigan moliyaviy firibgarliklarning asosiy ko'rinishlari yoritilgan. Xususan, bu yerda bank kartalariga nima xavf solishi, ularni qanday himoya qilish mumkinligi, bu borada baribir firibgarlarning qurboniga aylanganda nima qilish kerakligi, kreditlar bilan qanday tipik firibgarliklar uchrashishi mumkinligi, qanday qilib kredit bo'yicha firibgarliklar qurboniga aylanmaslikning iloji borligi va firibgarlar qurboniga aylanganda nima qilish lozimligi, firibgarona investitsion takliflarning mohiyati nimadaligi, moliyaviy piramidalar belgilarining qandayligi, sof (toza vijdonli) investitsion loyihalarni firibgarlik chizmalaridan qanday farqlash mumkinligi va firibgar investitsion kompaniyaning qurboniga aylanganda nima qilish kerakligi bayon qilingan.

Bob nihoyasida "Ajoyib taklif" deb nomlanuvchi keys keltirilgan.

"Moliyaviy savodxonlik asoslari" o'quv qo'llanmasini tayyorlashda boshqa davlatlarda mavjud bo'lgan shunday ilmiy-amaliy ishlanmalardan foydalanildi. Ulardan andoza olindi[1]. Bir vaqtning o'zida, o'quv qo'llanmada mamlakatimizdagi haqiqiy vaziyat, unda o'rnatilgan tartib-qoidalar, xo'jalik yuritishning o'ziga xos jihatlari va h.k.lar ham e'tiborimizdan chetda qolmadi. Xullas, muammoning milliy tomonlariga ham, imkon qadar, e'tibor qaratildi.

O'quv qo'llanmada moliyaviy qarorlarni qabul qilish jarayonida foydalanilishi mumkin bo'lgan nazariy konsepsiyalarni amaliy tushuntirishga xizmat qiluvchi (mo'ljallangan) ko'plab misollarga duch kelasiz. Hozir o'rganilgan materialni o'quvchi

[1] Shuni e'tiborga olgan holda, garchi «kitob muallifi»da bizning ismi-sharifimiz joy olgan bo'lishiga qaramasdan, aslida biz o'zimizni, juda oshib borganda ham «Moliyaviy savodxonlik asoslari» o'zbekona variantining muallifi sifatida his qilamiz, xolos.

qanday tushunganligiga yoki o'zlashtirganligiga qat'iy ishonch hosil qilish uchun kitobdagi har bir bobning oxirida ko'rib o'tilgan eng asosiy muammolar bo'yicha nazorat savollari keltirilgan.

Kitob matnida asosiy va eng qiziqarli moliyaviy masalalarga doir hayotiy misollar o'z aksini topgan. Ular turli davrlardagi har xil manba (gazeta, jurnal, televideniye, radio, internet va h.k.)lardan olingan va muallif kuzatuvlariga asoslangan bo'lib, aniq vazifalarni yechishda va turli moliyaviy yangiliklarga baho berishda, nazariy bilimlardan faol foydalanishda o'quvchiga katta qiziqish o'yg'otishi mumkin.

O'quv qo'llanmada boshqa tillar singari o'zbek tilida ham ishlatilishi mumkin bo'lgan ayrim xalqaro atamalarning lug'aviy ma'nosini aks ettirishga harakat qilinmadi. Shuningdek, unda keltirilgan formulalarning hammasi xalqaro amaliyotda qanday ko'rinishda qo'llanilib kelinayotgan bo'lsa, xuddi shu ko'rinishda ifoda etilgan (faqat, ayrim hollargina bundan mustasno).

Shu bilan birga, qo'llanmada asl mag'zi (yadrosi)ni tashkil etuvchi asosiy atamalarning xalqaro variantlari (asosan, inglizchasi)ga nisbatan ham xuddi shunday tarzda yondashildi. Asosiy va eng muhim maxsus atamalarning o'zbekchasi bilan bir qatorda, shu yerning o'zida, ularning inglizcha variantlari ham, qavs ichida bo'lsa-da, keltirildi.

O'quv qo'llanmasining yana bir xususiyati: u o'ziga xos uslubda va tilda yozilgan. Undagi ayrim masalalarni muhokama etishda an'anaviy usullardan foydalanilmadi, tabiiy tarzda yotig'i bilan tushuntirilmadi. Chunki hozirgi sharoitda, hayot tajribasining ko'rsatishicha, ba'zi bir obyektiv sabablarga ko'ra, an'anaviy, oddiy, monoton (bir xil, bir sur'atda) bayon etish va tushuntirishlar ilm toliblariga sezilarli ta'sir qilmay qoldi. Bunday "variant"da ish tutish ularning talablariga yetarli darajada javob ham bermayapti. Ularda befarqlik, hafsalasizlik kayfiyatini tug'dirayapti, mavjud muammolarni hal etish bo'yicha qiziqishni keskin uyg'otmayapti, mantiqiy fikrlashga olib kelmayapti (jalb qilmayapti) va h.k.

Undan tashqari, o‘quv qo‘llanmada «Moliyaviy savodxonlik asoslari»ga bevosita daxldor bo‘lgan bir qator muammolar talabalarga oddiy ko‘rinishda bildirilib, ongli ravishda va sun’iy tarzda oldindan ochiq qoldirildi. Bundan maqsad, tegishli muammolarni hal etish yo‘llarini qidirib topishda o‘quvchilarning faol ishtirok etishini ta’minlashdir.

Va nihoyat, hayotimiz mazmuni komillikka intilishdan iboratligini hammamiz bilamiz. Shu bois, komil inson bo‘lishga hammamiz intilamiz. Buning uchun, eng avvalo, ma’naviy jihatdan boy-barkamol bo‘lishimiz kerak. Bu – tabiiy, albatta. Biroq, bizningcha, birgina ma’naviy jihatdan boy bo‘lishning o‘zi komillik uchun yetarli emas. Buning uchun yana moddiy (moliyaviy) jihatdan ham boy-baquvvat bo‘lishimiz kerak. Bugungi kunda, hech bo‘lmaganda, o‘z ma’naviy va moddiy (moliyaviy) boyligining vobastaligini ta’minlashga erishgan insonnigina barkamol, komil inson deb e’tirof etsa bo‘ladi. Shu nuqtayi nazardan, kitobimiz tom ma’noda, barkamollikka, komillikka erishishning zamonaviy moddiy (moliyaviy) jihatlariga bag‘ishlangan deyishimiz mumkin.

“Moliyaviy savodxonlik asoslari”, ma’lum darajada, eksperimental xarakterga ham ega. U o‘zbek tilida aynan shu shakl va mazmunda ilk marta nashr etilmoqda. Uni dastlabki tajriba tarzida nashr etishdan maqsad iqtisod (moliya) fanlari o‘qituvchilari va boshqa barcha o‘quvchilarning ushbu kitobga nisbatan fikrlarini yaxshiroq bilishdan iborat. O‘ylaymizki, unga nisbatan befarq munosabatda bo‘lmaysiz. Kitobimizning saviyasini yanada yuqori darajaga ko‘tarish orqali uning sifatini oshirishga xizmat qiluvchi barcha foydali fikrlaringiz va maslahatlaringizni kutib qolamiz.

Muallif

1-BOB.
PUL VA SHAXSIY MOLIYA

1.1. PUL QAYERDAN OLINADI? UNGA QANDAY QILIB EGA BO‘LISH MUMKIN?

Keraksiz nimanidir sotish uchun, dastlab, o‘sha narsaga ega bo‘lish kerak. Odatda, buning ikki yo‘li bor: uni ishlab chiqarish yoki sotib olish. Har ikkala holda ham pul kerak bo‘ladi. Bizda esa – pul yo‘q! Nima qilish kerak?

Alqissa, shunday ekan, endi buyog‘ini eshiting. Hammamiz bu yorug‘ dunyoda o‘zimizcha yashayapmiz. Bir paytning o‘zida, mavjud bo‘lgan barcha hayot noz-u-ne’matlarini, iloji boricha, ko‘proq iste’mol qilish, ehtiyojlarimizni yanada to‘laroq qondirish niyatimiz bor. Shunga qarab harakat ham qilgandaymiz. Ehtiyojlarimiz esa – cheksiz. Bunday vaziyatda har bir inson o‘z hayotini pulsiz tasavvur qilishi mumkinmi?

Donolikni da’vo qilib, bu savolning ming bir “javob”ini topishga bekordan-bekorga harakat qilmang. Uning yolg‘izgina to‘g‘ri va haqqoniy bir javobi bor, xolos. U mana bunday jaranglaydi: har bir inson o‘z hayotini pulsiz tasavvur qilishi mumkin emas!

Bu – “Hayot!” deb atalmish “Maktab!”ning javobi. U o‘ziga xos “Hayot aksiomasi” hamdir. U isbot talab etmaydi va buni hech kim inkor ham qilolmaydi. Zero, ovqatlanish uchun pul kerak. Kiyim-kechak yoki ust-bosh uchun ham yana pul zarur. Transportda ham pulsiz yurolmaysiz.

Do‘stingizni muzqaymoq bilan siylamoqchisiz. Buni pulsiz uddalay olasizmi? Kitob do‘konida sevimli yozuvchingizning yangi kitobiga ko‘zingiz tushib qoldi. Uning asarlarini doim sevib, “ishtaha” bilan o‘qigansiz va yangilarining paydo bo‘lishini esa doim intiqliq yoki intizorlik bilan kutgansiz. Aytingchi, bu yangi kitoblarga ega bo‘lish bilan bog‘liq bo‘lgan orzuingizni pulsiz amalga oshira olasizmi?...

Xullas, nimaga yaqinlashmang, ularga ega bo‘lmoqni pulsiz tasavvur etishning iloji yo‘q. Shunday ekan, qani endi ushbu savolga javob bering-chi: pulni qayerdan olish mumkin? Unga ega bo‘lishning yo‘li qanday?

Agar bu savollarga javob izlab, salgina mushohada yuritadigan bo‘lsak, eng avvalo, har bir inson (shaxs)ning hayratlanarli, ertaklardagidek yoki aql bovar qilmaydigan darajada boy ekanligi ma’lum bo‘ladi-qoladi. Faqat “fojea” shundaki, ular pulli “boyvachcha” emasdirlar. Aksincha, ularning boy-badavlatligi, odatda, tug‘ilganidagi qobiliyati, salohiyati, iste’dodi, sog‘ligi va tashqi ko‘rinishi bilan belgilanadi. U esa vaqt o‘tgan sayin bilim, ko‘nikma, tajriba va h.k.lar bilan to‘ldirilishi mumkin. Oxir-oqibatda, bularning barchasi yosh inson (individ, shaxs, yigit-qiz)ning **asosiy kapitali**ni tashkil etadi. U, odatda, **inson kapitali** yoki **insoniy kapital**[2] deyiladi. Ana shu narsa, ya’ni inson kapitali yoki insoniy kapital shunday “mo‘jiza”dirki, uni pulga aylantirish (almashtirish, sotish) mumkin.

Kimdir “Har bir inson ertaklardagidek boy!”,- degan jumlani haddan ziyod optimistik deb o‘ylashi mumkin. Oramizda “Bu xayolparastlikdan o‘zga narsa emas!”,- deguvchilar ham topiladi. Haqiqatdan ham, nega u holda bizning tevarak-atrofimizni faqat

[2] Bu o'rinda «insoniy kapital» iborasi o'zbek iqtisodiy (moliyaviy) adabiyotida ilk bora aynan shu shaklda ishlatilmoqda. Nazarda tutilayotgan narsaning haqqoniy mazmun-mohiyatini ifodalash uchun “inson kapitali” yoki «insoniy kapital» iboralaridan qay birining to'g'ri ekanligi haqida xulosa chiqarish uchun quyidagilarga e'tibor berishning o'zi etarli: “inson kapitali”ning ruscha tarjimasi “kapital cheloveka”; bu ibora esa rus tilida deyarli ishlatilmaydi; uning o'rniga “chelovecheskiy kapital” iborasi ishlatiladi; tarjima nazariyasiga ko'ra buning o'zbekcha ma'nosi esa “insoniy kapital”dir. Muammoni hal etishga bunday yondashish, bizningcha, “Tarjimadan maqsad tarjima qilish emas, balki asliyatni saqlashdir”, - deyilgan uning asosiy qoidasiga ham mos keladi.

va faqat muvaffaqiyatga erishgan va boyligi behad ko'p bo'lgan insonlar o'ramagan? Agar hammasi xuddi shunday oddiy bo'lsa, u holda muammo nimada?

Shu munosabat bilan quyidagilarga bir e'tibor bering-a?!:

Birinchidan, muammo, eng avvalo, o'z insoniy (shaxsiy) kapitalini qidirib topish va uni rivojlantirish uchun unga yo'naltirilgan **ko'p yillik mehnatning talab etilishi**dadir;

Ikkinchidan, insoniy kapitalni qo'llash va uni pulga aylantirish bu – muammolarning muammolaridan biri. Uni yechish yoki hal qilishga hamma ham har doim **muvaffaq bo'lavermaydi**;

Uchinchidan, hatto o'z insoniy (shaxsiy) kapitalini qo'llashning uddasidan chiqqan va uni ishlatib bir narsa (pul) topgan inson ham, hamma vaqt o'z pullarini **oqilona sarflash**ning ilojini qilolmaydi.

Xo'sh, natijada nima bo'ladi? Nima ham bo'lardi: natijada pul yetishmay qoladi. Boshqa hech narsa bo'lmaydi. Lekin pulning yetishmay qolganligi eng asosiy **muammolar muammosi**dir. Uni esa zudlik bilan (chunki "Vaqt – bu pul") hal qilish kerak. Bu muammoning yechimini topish zarur. Usiz hech narsani hal qilib bo'lmaydi. Zero, o'zbekchilikda "Pul bo'lsa – changalda sho'rva", - deb bejiz aytilmagan. Bu o'rinda "Quruq qoshiq – og'iz yirtar" degan maqolimizning nega aytilganligi ham esingizdan chiqmasin. Shuningdek, bozor munosabatlarining kundalik hayotimizga shiddat bilan kirib kelishi munosabati bilan "Hamma narsani pul hal qiladi",- deyilayotganligining ham bejiz emasligi e'tiboringizdan chetda qolmasin, do'stlarim!

Bunday vaziyatda navbatdagi mantiqiy savolning tug'ilishi, tabiiy:

1.2. NEGA HAR DOIM PUL YETISHMAY QOLAVERADI?

Ko'plab kishilar doimiy ravishda shu savolni o'z-o'zlariga bergani – bergan. Shaxsning daromadi darajasiga bog'liq

bo‘lmagan holda buning eng ko‘p uchraydigan javobi: “Mening daromadim nihoyatda kam!”dan iborat. Bunday javobni ota-onasidan kundalik “cho‘ntak xarajatlari” uchun pul oladigan maktab o‘quvchilaridan ham, shuningdek, yaxshigina yuqori ish haqi oladigan va bozorda muvaffaqiyatli faoliyat ko‘rsatib, o‘z o‘rnini topgan uddaburon top-menejerdan ham eshitishimiz mumkin. Shu munosabat bilan, bu o‘rinda, gapning po‘st kallasini aytib qo‘ya qolay: xafa bo‘lmang-gu, bu masalada maktab o‘quvchisi ham va uddaburon top-menejer ham nohaq! Ularning ikkalasi ham noto‘g‘ri yoki asossiz javobni berishmoqda. Bu o‘rinda hamma gap daromadlarda emas, balki aksincha, xarajatlardadir. “Nega?”,- deysizmi? Mana isboti:

Insonlar o‘zlarini “Xom sut emgan banda!” sifatida “e’trof” etib, aksariyat hollarda, o‘z pullarining qayoqqa “g‘oyib” bo‘lganini bilmay (sezmay) qoladilar. Odatda, bunday holat ularning **o‘z xarajatlarini rejalashtirish va nazorat qilishni bilmasligi** bilan izohlanadi. Haqiqatdan ham, qayoqqa qaramang quyidagi “manzara”ga duch kelamiz: ish haqining berilishiga hali ancha bor, hamyonimiz esa allaqachon bo‘m-bo‘sh. Inson esa, o‘z navbatida, o‘zining barcha pullarini nimaga va qayoqqa sarflaganini aniqlay olmasdan hayron-u-lol. U o‘z-o‘zining bu savollariga mardona va xolisona javob berolmaydi. Ojizlik qiladi. Va baxtga qarshi har safar shu narsa sodir bo‘laveradi, bo‘laveradi...

Puxta o‘ylab rejalashtirilmagan va nazorat qilinmagan xarajatlarning amalga oshirilishi natijasi (oqibati)da boshqa bir muhim muammo vujudga keladi. Bu **jamg‘arilma[3]larning mavjud emasligi** muammosidir. Axir o‘zingiz o‘ylab ko‘ring: olgan daromadingiz qilmoqchi bo‘lgan xarajatlaringizni qoplashga

[3] Bu o‘rinda “jamg‘arilma” so‘zi ham o‘zbek iqtisodiy (moliyaviy) adabiyotida ilk bora ishlatilmoqda. Bizningcha, rus tilidagi “накопление” so‘zi o‘zbek tilida “jamg‘arma” deb muvaffaqiyatsiz tarjima qilingan. Shuningdek, xalqaro atama sanalgan “fond” so‘zining ham Ona tilimizda “jamg‘arma” deb o‘girilishi maqsadga muvofiq emas. Oldimizda qo‘yilgan vazifalardan uzoqlashib ketmasligimiz uchun, afsuski, bular to‘g‘risida bu o‘rinlarda batafsil to‘xtalishning iloji yo‘q. Faqat shu holatlarni ta’kidlash bilan cheklanamiz, xolos.

yetmay turgan bir paytda jamg‘arilmaga qanday erishish mumkin? Shu bois, yirik sotib olishlar (avtomobil, uy-joy va h.k.lar)ni va ko‘zda tutilmagan xarajatlar (davolanish, vaqtinchalik mehnat qobiliyatini yo‘qotish va h.k.lar)ni qoplash uchun ham pullar yetarli bo‘lmay qoladi.

Bu yerda yana bir o‘tkir muammo vujudga keladi. U **daromadlar qo‘shimcha manbalarining mavjud emasligi** muammosidir. Bunday manbalar jamg‘arilmalarni biznes, qimmatli qog‘ozlar, ko‘chmas mulk va boshqa yana shunga o‘xshashlarga oqilona joylashtirish (qo‘yish, sarflash) orqali paydo bo‘lishi (vujudga kelishi) mumkin. Bunday qo‘yilma (investitsiya)lar inson farovonligini yaxshilashi va uning yagona daromad manbaiga bog‘liqligini pasaytirishi mumkin.

Fursatdan foydalanib, quyidagilarni chertib-chertib aytib qo‘yaylik: **yuqorida qayd etilgan muammolarning barchasi – shaxsiy moliyani boshqarishni bilmaslik natijasidir.**

Ko‘rinib turibdiki, oldimizda yana bir mantiqiy savol paydo bo‘lmoqda. Uni quyidagicha ifodalashdan o‘zga choramiz yo‘q:

1.3. SHAXSIY MOLIYA. U NIMA DEGANI?

Bu savolga javob berayotganda, eng avvalo, quyidagilarni qayd etmoq joiz:

- shaxsiy moliya – bu pulni boshqarishni o‘rganuvchi moliyaning bir qismidir;
- biroq bu moliya pulni boshqarishni davlat yoki kompaniya darajasida emas, balki alohida olingan shaxs yoki oila darajasida o‘rganadi, xolos.

“Shaxsiy moliya” predmetining asosiy vazifasi insonga yordam berishdan iborat. U quyidagilarda namoyon bo‘ladi:

- **shaxsning nimaga ega ekanligiga aniqlik kiritish yoki uni aniqlab olish.** Bundan maqsad quyidagicha: shunday qilish kerakki, har bir inson egalik qilayotgan mol-mulk yoki boylik

unga xizmat qilishi, ya'ni ular daromad keltirishi yoki uning haqiqatdan ham zarur bo'lgan ehtiyojlarini qondirishi lozim;

- **o'z daromad va xarajatlarini rejalashtirish va nazorat qilishga o'rgatish.** Faqat o'zining joriy xarajatlarini qoplashnigina emas, balki sekin-astalik bilan kelgusida jamg'arilmalar yaratishga harakat qilishni o'rgatish buning asosiy maqsadidir;
- **shaxsiy moliyaviy farovonlikni himoyalash, saqlab qolish va yanada yaxshilash (ko'tarish, mustahkamlash, ko'paytirish)da qanday moliyaviy instrumentlar (depozit yoki omonatlar, to'lov kartalari, kreditlar va h.k.) yordam berishi mumkinligini bilib olish.** Bu yerda moliyaviy takliflarni, ularning afzalliklari va kamchiliklarini hisobga olgan holda, tanqidiy baholash va ongli tanlovni amalga oshirishni o'rgatishga asosiy maqsad sifatida qaraladi.

Shunday qilib, yuqorida qayd etilganlardan ko'rinib turibdiki, ular har bir insonning kundalik hayotidan olingan vazifalarning to'liq ro'yxati bo'lmasa-da, baribir, "Shaxsiy moliya"ni o'rganish ularga aniqlik kiritishi, shubhasizdir.

1.4. "SHAXSIY MOLIYA"NI QANDAY O'RGANISH KERAK?

"Shaxsiy moliya"ni o'rganishda turli-tuman yondashuvlar mavjud.

Ba'zi ekspertlarning fikricha, ma'lum bir ketma-ketlikda turli moliyaviy instrumentlarni – oddiylari (masalan, depozit yoki omonatlar)dan tortib, to murakkablarigacha (masalan, qimmatli qog'ozlar) – o'rganaverish kerak. Bu bilimlarga ega bo'lgan holda inson u yoki bu vaziyatlarda to'g'ri qaror qabul qilishi mumkin.

Boshqa mutaxassislar esa "Shaxsiy moliya"ni hayotda nisbatan ko'p uchraydigan tipik, masalan, qanday qilib xonadon

(uy-joy) sotib olish mumkin, avtomobilni qanday sotib olsa bo'ladi, pensiyaga qanday qilib jamg'arib borish kerak... kabi vaziyatlardan kelib chiqib o'rganish kerak, deb hisoblaydilar. Muammoni hal etishga bunday yondashib inson faqatgina alohida olingan moliyaviy instrument xususida bilimga ega bo'lib qolmasdan, balki u yoki bu muammoni yechishda moliyaviy qarorlarning tayyor variantini ham qo'lga kiritadi.

Fikrimizcha, "Shaxsiy moliya"ni o'rganishdagi yuqoridagi har ikki yondashuvlar ham o'z-o'zicha yaxshi. Biroq, bizningcha, moliyaviy instrumentlarni bilish va hayotiy turli muammolar borasidagi tipik qarorlarni tushunish shaxsiy moliya to'g'risida yaxlit tasavvur hosil qilishdagi alohida-alohida olingan "g'isht"lardan boshqa hech narsa emas. Holbuki, har qanday sifatli "qurilma" o'zining mustahkam asosi (fundamenti)ga ega bo'lmog'i lozim. Shu sababli, bizning nazarimizda, moliyaviy qaror qabul qilish borasidagi ko'nikmalar va shaxsiy moliyaviy rejani tuzish qobiliyati shaxsiy moliyani o'rganishning mustahkam asosi (fundamenti) bo'lishi kerak.

Shuning uchun ham shaxsiy moliya bilan tanishishni biz "Shaxsiy moliyaviy rejalashtirish"ni o'rganishdan boshlaymiz. Unda, dastlab:

a) moliyaviy qaror qabul qilish prinsiplari;

b) uy buxgalteriyasi qoidalari;

d) shaxsiy moliyaviy hisob asoslari ko'rib chiqiladi.

Faqat ana shunday tarzda moliyaviy fundament (asos)ni qurganimizdan so'nggina biz moliyaviy instrumentlarni o'rganishga kirishamiz.

Har bir inson – o'ziga xos, shundaymi? Nimaning yaxshi yoki aksincha, nimaning yomonligi xususida har bir shaxsning o'z tasavvuri bor. Shu sababli, nazarimizda, muammo shaxsiy moliyaga tegishli bo'lganda u yoki bu hayotiy vaziyatda yagona to'g'ri qaror yo'q va bo'lishi ham mumkin emas. Buning ustiga, vaziyatlar ham bir-biriga aynan o'xshamaydi. Ularning har birida

TerDU ARM
№ 4 14 4 12

o‘ziga xos bo‘lgan “belgi”, “sir”, “jihat”, “xususiyat” va h.k.lar bor. Shuning uchun ham kitobimizda “Bu yerda mana bunday depozit (omonat)dan foydalaning!”, “Mana bu vaziyatda esa mana bunday kreditning olinishi oqilonadir!”, - degan javoblarni uchratmaysiz. Biz har bir moliyaviy instrumentning afzalliklari va nuqson (kamchilik)larini, ulardan foydalangan holda insonlar yo‘l qo‘ygan tipik xatoliklarni bayon qilish bilan cheklanamiz, xolos. Shuningdek, u yoki bu moliyaviy instrumentlardan foydalangan holda qanday qilib pul ishlab topish yoki iqtisod qilish mumkinligini ham ko‘rsatamiz.

Ishonamizki, shaxsiy moliyani o‘rganish pullaringizni savodli va mohirona boshqarish uchun asos yaratadi, turli moliyaviy takliflarni tanqidiy baholashga va puxta o‘ylab qarorlar qabul qilishga Sizga yordam beradi.

2-BOB.
SHAXSIY MOLIYAVIY REJALASHTIRISH.

Bu bob materiallaridan bahramand bo'lib, quyidagilarni bilib olishingiz mumkin:

- Insoniy kapital. Nima u?
- O'z insoniy kapitalingizni qanday qilib qo'llashingiz mumkin?
- Qanday qarorlar bo'ladi?
- Qarorni qanday qabul qilish kerak?
- Maqsadni qanday aniqlash lozim?
- Muqobil variantlarni qanday tanlash zarur?
- Qanday qilib eng yaxshi variantni tanlash mumkin?
- Pul bilan bog'liq bo'lgan qarorni qanday qabul qilish kerak?
- Sizning aktiv va passivlaringiz qanday?
- O'z aktiv va passivlaringizdan qanday qilib eng yaxshi foydalanish mumkin?
- Aktiv va passivlaringiz hisobini qanday yurgizish lozim?
- Sizning daromad va xarajatlaringiz qanday?
- Daromadlarning asosiy manbalari nimalardan iborat?
- Oilada qanday xarajatlar bo'lishi mumkin?
- Xarajatlarni qanday qilib optimallashtirsa bo'ladi?
- Byudjetni qanday tuzish kerak?
- O'z moliyaviy maqsadlarini qanday aniqlash mumkin?
- O'z moliyaviy maqsadlariga erishishning muqobil usullarini qanday tanlash (tanlamoq) lozim?
- O'z moliyaviy maqsadlariga erishishning strategiyasini qanday tanlash zarur?
- Shaxsiy moliyaviy reja tuzilganidan so'ng nima qilish kerak?

2.1. INSONIY KAPITAL

O‘z davrida “Robinzon Kruzo” romanining muallifi Daniel Defo “Men dunyoda eng boy bo‘lgan odam to‘g‘risida kitob yozdim”, - degan edi. Esingizdami, agar bu asarni o‘qigan (yoki shu asar asosida suratga olingan kinofilmni ko‘rgan) bo‘lsangiz, uning qahramoni, amalda hech narsaga ega bo‘lmasdan, hech kim yashamaydigan orolda yashab, tirik qolgan edi. Bunga yordam bergan uning sifatlari ro‘yxatini tuzadigan bo‘lsak, yana bir kitobning vujudga kelishi, shubhasiz. Axir, Robinzon boshqa insonlardan farq qiladigan hech bir narsa (sifat) bilan ajralib turmagandi. Ekstremal (eng murakkab) sharoitlarda u o‘zida bor bo‘lgan oddiygina bilim va qobiliyatlarning barchasidan foydalanishning uddasidan chiqa oldi, xolos. Faqat shunisi ajablanarliki, kurrai-zaminda yashayotgan insonlarning barchasi shunga o‘xshash bilim va qobiliyatga egadir. Ulardan esa har birimiz to‘g‘ri foydalanishning uddasidan chiqmog‘imiz kerak, ya’ni har kim o‘ziga tegishli bo‘lgan insoniy kapitaldan oqilona va maksimal (eng yuqori) darajada foydalanmog‘i lozim.

Investitsiyalashtirish yo‘li bilan daromad olish uchun foydalaniladigan mol-mulk, boylik yoki mablag‘ kapital (capital) deyiladi.

Insoniy kapital. Nima u?

Har bir shaxs va mamlakat barcha aholisining intellekti, salomatligi, tabiiy iste’dodi va qo‘lga kiritgan qobiliyatlarining majmui insoniy kapital deyiladi. Muvaffaqiyatga erishish uchun foydalanilishi mumkin bo‘lgan musiqaviy eshitish qobiliyati, chiroyli tovush, kuchli bilim, baland bo‘yi-bast, tabiatan moslashuvchanlik, o‘tkir ko‘z, chiroyli qosh (kiprik, soch, lab, xol va b.) rivojlangan muskullar va ko‘plab boshqa individual (alohida)

sifatlarning barchasi insoniy kapital hisoblanadi. Yosh inson uchun ham va yetuk inson uchun ham bu eng asosiy boylikdir.

"Insoniy kapital" (human capital) tushunchasi ilmiy adabiyotda birinchi marta XIX asrning ikkinchi yarmida paydo bo'lgan. Aynan insoniy kapital innovatsiyalarni vujudga keltirib, iqtisodiy o'sishning asosiy harakatlantiruvchisi (dvigateli) hisoblanadi. Bu nazariyani amerikalik olimlar Teodor Shults, Gari Bekker va Saymon Kuznetslar turli yillarda ishlab chiqqan (yaratgan) bo'lib, ularning har biri, o'z vaqtida, Nobel mukofotiga loyiq deb topilgan. Bu nazariyaning tarafdorlari rivojlangan mamlakatlar milliy boyligining asosiy qismini aynan insoniy kapital tashkil etadi, deb hisoblaydilar.

Agar to'g'ri va maqsadga muvofiq foydalanilsa, hatto inson xarakterining birgina belgisi ham yaxshigina samara keltiruvchi boshlang'ich kapital bo'lishi mumkin. Masalan, kirishuvchanlik (o'zaro til topib ketishuvchanlik). Hozirgi paytda rahbarlik va yaxshi haq to'lanadigan lavozimni ko'plab istovchilarga taqdim qilinadigan talablardan biri, shak-shubhasiz, yuqori darajadagi kirishuvchanlik qobiliyatining mavjudligidir. Bundan boshqacha bo'lishi ham mumkin emas. Zero, samarali va xushmuomala qobiliyatga ega bo'lmasdan turib, kishilarni birlashtirish (jipslashtirish), yaxshi tarkib topmagan "komanda"siz esa har qanday ishda ham ijobiy natija yoki muvaffaqiyatga erishishning iloji yo'q.

Ana shunday qobiliyatga ega bo'linmasa, unda nima bo'ladi? Ma'lum darajada, "ichimdagini top" deguvchilar, "yopiq" tarzda yuradiganlar, yakkalikka intiluvchilar va shu kabilar kirishuvchanlikka mutlaqo qarama-qarshi bo'lgan insoniy sifatlardir. Lekin ularning qiymati (bahosi) kirishuvchanlikning qiymati (bahosi)dan aslo kam emas. Bunday insoniy xislatlar, masalan, fan va falsafa bilan shug'ullanuvchilarga yoki yozuvchi bo'lishni istovchilarga qo'l kelishi mumkin.

Aslo unutmang! Insoniy naturaning har qanday xarakterli belgisi iqtisodiy (jumladan, moliyaviy) mazmun (qiymat)ga egadir.

"Insoniy kapital" tushunchasining tarkibiga hatto yosh, qiziqqonlilik yoki serg'ayratlilik kabi kategoriyalar ham kiradi. Insonning yoshligida vaqt u tomonda bo'ladi va u aytaveradi: rivojlangin; sinab ko'rgin; qidir; tajriba o'tkazib ko'raver! Agar shaxs energiyali (harakatchan) bo'lsa, u: bir joyda o'tirishni yoqtirmaydi; g'aroyibotlarning sodir bo'lishiga tayyorlanaveradi; temperament doim uni undab turadi: erishgin; qiyinchiliklar oldida to'xtamagin; doim olg'a intil!

O'z insoniy kapitalidan qanday foydalanish mumkin? Uni qanday qilib qo'llasa bo'ladi?

Dunyoning eng mashhur investorlaridan biri Uorren Baffett kunlardan bir kuni: "Eng yaxshi investitsiyalar – bu o'z-o'ziga qilingan investitsiyalardir", - degan ekan. Uning "davlat"i 2015 yilning iyul oyida 65,0 mlrd. AQSh dollariga baholangan. U birinchi marta birjada "o'ynagan"ida endigina 11 yoshda bo'lgan.

Shunday qilib, investitsiyalar, yoki boshqa so'zlar bilan aytganda, o'z-o'ziga sarflash (joylashtirish, qo'yish)ni to'g'ri amalga oshirish uchun, allaqachonlardan buyon aksioma sifatida e'tirof etilgan, quyidagi prinsiplarga qat'iy rioya etmoq lozim:

1. Kapitalni ko'paytirib bormoq lozim. Agar Sizga tug'ilganingizdan, masalan, ajoyib shirali ovoz berilgan bo'lsa, o'zingizni omadli deb hisoblayvering. Albatta, "vunderkind"lar bundan mustasno. Odatda, odamlarning asosiy qismi o'rtacha qobiliyatga ega bo'ladi. Biroq, juda ko'p hollarda, oddiy insonlar o'zlarining qobiliyatlarini shunday rivojlantiradilarki, ular har qanday "daho" bilan raqobatlashishlari mumkin. Agar biz vaqtimiz,

energiyamiz, aqliy qobiliyatimiz va h.k.larimizni o‘z ma’lumotimiz uchun investitsiyalaydigan bo‘lsak, u holda, shubhasizki, bizning insoniy kapitalimiz oshadi (ko‘payadi). Agar biz insoniy kapitalimizga nimanidir joylashtirmaydigan bo‘lsak, aksincha, u pasayadi (kamayadi). Masalan, biz badantarbiya bilan muttasil shug‘ullanmasak, o‘z sog‘lig‘imizga jiddiy ziyon yyetkazishimiz mumkin. Sog‘lik esa, yuqorida ta’kidlanganidek, insoniy kapitalning eng muhim tarkibiy qismlaridan biridir.

2. Kapitalni konvertatsiya qilish (almashtirish) mumkin. Olingan bilim va ko‘nikmalarni boshqa inson yoki kompaniyalarga sotish (realizatsiya qilish), buning evaziga esa pulga ega bo‘lishning iloji bor. Buning natijasida insoniy kapital (bilim, ko‘nikma va h.k.)ning moliyaviy kapital (pul)ga konvertatsiyalanishi yoki almashinuvi sodir bo‘ladi. Bu o‘rinda kapital konvertatsiyalanishuvining boshqa variantlari ham bo‘lishi mumkin. Masalan, tor yoki rubobda chertish qobiliyatining jozibadorligi (insoniy kapital) yangi do‘stlar orttirishga va muloqot doirasining kengayishiga (sotsial[4] kapital) olib keladi. Bu esa, o‘z navbatida, inson musiqaviy qobiliyatini yangi darajada qo‘llanishiga imkoniyat yaratadi.

3. Kapitalni asrash kerak. Har qanday kapitalning nihoyasi bo‘ladi. Xalqimizda “Yotib eganga – tog‘ ham chidamas”,- deb bekorga aytilmagan. Bu insoniy kapital (vaqt, sog‘lik, bilim, qobiliyat, salohiyat va h.k.), moliyaviy kapital (pul mablag‘lari, qimmatli qog‘ozlar va h.k.), jismoniy kapital (xonadon, hovli, kompyuter, avtomashina, telefon va h.k.) va sotsial kapital (do‘stlar, tanishlar, suhbatdoshlar va h.k.)ga ham bir xilda

[4] Xalqaro atama hisoblangan “sotsial” so‘zining Ona tilimizda “ijtimoiy” tarzda foydalanib kelinayotganiga ancha bo‘ldi. Bunga ko‘pchilik ko‘nikib ham qoldi, shekilli. Lekin, bizningcha, bu yetarli darajada asoslanmagan. Zero, “O‘zbek tilining izohli lug‘ati”da “sotsial” so‘zi Ona tilimizda ishlatilishi mumkin bo‘lgan xalqaro atama sifatida o‘rin olgan. Uning ma’nosi esa “ijtimoiy” so‘zining ma’nosi bilan bir xil emas. Uning qo‘llanilish doirasi va ma’no-mazmuni hech bo‘lmaganda, “ijtimoiy”nikidan, biroz bo‘lsa-da, torroq. Buning ustiga, “ijtimoiy” so‘zining ruscha teng kuchli, ekvivalent varianti “общественный”dir.

tegishlidir. Bir kun kelib o‘z kapitalining tugab qolishi (tugallanuvchanligi)ni to‘g‘ri idrok etish maqsad va undan foydalanishning usullarini yanada aniqroq tarzda tanlashni taqozo etadi. Shu ma’noda, har qanday investitsiyalar, albatta, o‘zini oqlashi darkor.

2.2. QAROR(LAR) QABUL QILISH

Qayerdadir muvaffaqiyatli
biznesni ko‘rdingizmi, biling: kimdir
o‘z vaqtida dadil va to‘g‘ri qaror qabul qilgan.

Sotsiologlarning hisob-kitoblariga ko‘ra zamonaviy odam har kuni 10 000 ga yaqin qaror qabul qiladi. Ular inson hayotining hamma jabhalariga tegishli. Ana shu miqdorda qabul qilingan qarorlarning yarmidan ularning hafsalalari pir bo‘ladi. Afsuslanadilar. So‘ng esa o‘sha qabul qilingan qarorni o‘zgartirish haqida qaror qabul qiladilar. O‘z navbatida, bu ham qarordir. Shunday qilib, uzun zanjir paydo bo‘ladiki, uning har bir halqasi – tanlovdir. Soyabon olish kerakmi yoki yo‘q? Choymi yoki kofe? Liftdami yoki yayov? “Yashil chiroq”ni kutishmi yoki yo‘ldan chopib o‘tish? Salomlashish kerakmi yoki o‘zni ko‘rmaganga olish maqsadga muvofiqmi? Avtobusda ketish kerakmi yoki taksi yollash lozimmi? Va h.k. Bu qarorlarni oddiy qarorlar deb ataylik. Ularga, odatda, umrimizning navbatdagi daqiqalari bog‘liq. Shunday bo‘lsa-da, murakkabroq bo‘lgan qarorlar ham bor. Ular mushohada yuritish, fikrlash, o‘ylash, kalla ishlatish, bilim qo‘llash va h.k.larni talab qiladi. Ularning oqibatlari esa, kofe yoki choyni tanlash natijalariga nisbatan o‘ta muhimroq ahamiyat kasb etadi.

Inson o‘zi uchun eng kerakli va eng asosiy bo‘lgan qarorlarni 15 yoshdan 35 yoshgacha bo‘lgan oraliqda qabul qilishi umume’tirof etilgan. Muhimligi shundaki, bu qarorlarning barchasi u yoki bu darajada, baribir, pul bilan bog‘liq. Buning ustiga, pulning o‘zi ham, va yanada aniqrog‘i, bizning moliyaviy

kapitalimiz ham puxta o'ylab qaror qabul qilishning doimiy obyektidir. Kimgadir bunday fikr yuritish keragidan ortiqchadek tuyuladi: pul bo'lsa bas. Uni qanday qilib sarflashni esa – bir ilojini qilib, amallash mumkin.

Shu munosabat bilan aytib qo'yaylik: bunday "doqqi-yunus"dan qolib ketgan mantiq bilan hayotda hech bir inson muvaffaqiyatga erishmagan. Buni XX asr menejmentining eng ta'sirchan nazariyotchilaridan biri bo'lgan Piter Druker, allaqachon, isbotlab bergan. Qo'yilgan maqsadga erishish uchun samarali qarorlar qabul qilishni menejerlarga o'rgatgani bois u dunyodagi 19 ta turli universitetlarning doktori darajasiga ega bo'lgan. Go'yo bu faqat biznesni tashkil etish va korporatsiyalarni boshqarishga aloqador bo'lib, kundalik hayotimizga esa – aslo aloqasi yo'qdek. Biroq, bizning bugungi hayotimiz moliya bilan shunday kuchli bog'langanki, shaxsiy moliyani boshqarish bo'yicha samarali qaror qabul qilish qobiliyati har bir inson (shaxs) uchun obyektiv zaruriyatga aylanmoqda.

Qarorlar. Ularning qanday tur (ko'rinish)lari bo'lishi mumkin?

Biz qabul qiladigan barcha qarorlarni quyidagi uch guruhga bo'lish mumkin:

- Lahza (soniya, daqiqa yoki zudlik)da qabul qilinadigan qarorlar;
- Ongsiz ravishda (o'ylamasdan) qabul qilinadigan qarorlar;
- Ongli ravishda (o'ylab) qabul qilinadigan qarorlar.

Strategik menejment maktabi asoschilaridan biri bo'lgan professor Genri Minsberg ularni mana bunday atagan edi:

- "oldin bajaraman";
- "oldin ko'raman";
- "oldin o'ylayman".

1. Oldin bajaraman. Lahza (soniya, daqiqa...)da qabul qilinadigan qarorlar. Bunday qarorlarni ikkilanmasdan, o'ylamasdan, birdaniga qabul qilmoq lozim. Yapon samuraylarini shunday o'qitishgan. Hozirgi "maxsus mo'ljallangan bo'lim xizmatchilari" ("spetsnaz"chilar)ni ham shunday o'qitishmoqda. Chunki ular tushgan vaziyatda o'ylashga vaqt bo'lmaydi. Biroq ularning qarorlari – stixiyali emas. Lahzada qaror qabul qilishning eng yaxshi usuli – bu uni oldinroq qabul qilishdir. Inson ekstremal (eng murakkab, eng og'ir...) vaziyatga tushib qolganda u o'zini qanday tutishi kerakligini biladi va soniyada qaror qabul qiladi.

2. Oldin ko'raman. Bu intuitsiya, his etish va hatto sezish orqali ongsiz qaror qabul qilishdir. Buni, qachonlardir xuddi I.D.Mendeleyevga o'xshab, uyquda ham qabul qilish mumkin. Har qanday holatda ham bunday qarorlar tajribaga suyanib yoki oldin uzoq o'ylaganlik asosida qabul qilinadi. Ayrim hollarda bu injiqlikka o'xshaydi. Boshqa hollarda esa u oldindan ko'rabilishlikdan darak beradi. Uning nima ekanligini faqat va faqat qabul qilingan qarorning natijalaridan kelib chiqib, tekshirib ko'rish (aniqlash, baholash) mumkin.

3. Oldin o'ylayman. Ongli qaror doimo ma'lumotlarni yig'ish va ularni mantiqan tahlil qilishning natijasidir. U butunlay boshqacha vaqt va kuchning sarflanishini taqozo etadi. Biroq, faqat ana shunday qarorgina u yoki bu darajada bashorat qilinishi mumkin bo'lgan natijalarni berishi mumkin.

Yuqoridagilarning barchasi moliyaga nisbatan qaraladigan bo'lsa, u holda aytish mumkinki, ularning uchchalasi ham yashashga haqlidir. Broker lahzadayoq bozorning tebranishiga javob bermog'i, boshqa birov qilib ulgurmasdan, "sotib olaman" tugmachasini bosishga ulgurmog'i lozim. Kompaniya egasi yangi tarmoqqa qo'yilmalar to'g'risidagi qarorni, analitiklar fikridan farqli

o'laroq qaror qabul qilishi va buning natijasida juda katta daromad olishi yoki... kasodga uchrashi mumkin. Shunday bo'lishiga qaramasdan, baribir, moliyaviy qarorlar qabul qilishning eng ishonchli usuli vaziyat va o'z imkoniyatlarini tahlil qilish, ya'ni ongli qaror qabul qilishdir. Faqat u doimo tebranib turadigan "xohlayman" va "qila olaman" o'rtasidagi doimiy balans (muvozanat)ni topib bera oladi.

Qarorni qanday qabul qilmoq lozim?

Lahzalik va ongsiz ravishda qabul qilinadigan qarorlarga, asosan, psixologiya to'g'risidagi kitoblarda umumiy tavsif berilgan. Ongli ravishda qabul qilinadigan qarorlar esa, nafaqat psixologlar, balki iqtisodchilar uchun ham qiziqarlidir. Zero, ular o'zida o'zaro munosabatlarning pul sohasidagi umumiy insoniy sifatlarini ham aks ettiradi.

Mutaxassislar, odatda, qaror qabul qilishning quyidagi uch asosiy bosqichini ajratib ko'rsatishadi:

- maqsadni aniqlash;
- muqobil variantlarni qidirib topish;
- eng yaxshi variantni tanlash.

Maqsad qanday aniqlanadi?

Moliyaviy maqsad aniq, real (haqqoniy) va bajarilish muddati oldindan aniq belgilangan bo'lmog'i lozim. Masalan, 6 oydan so'ng bahosi 5,0 mln. so'm[5] bo'lgan bazaviy modelli smartfonga ega bo'lishni xohlayman. Bunda maqsad to'g'ri qo'yilmoqda. U – aniq: smartfonga ega bo'lishni xohlayman. U – haqqoniy: menga

[5] Kitobimizning bu va keyingi o'rinlarida keltirilayotgan va so'mda ifodalangan raqamlarning barchasi shartli xarakterga ega. Ulardan foydalanilayotganda haqqoniy (real) hayotdagi holat yoki vaziyat (daraja, baho, qiymat) to'liq hisobga olinmagan. Zero, bu o'rinlarda ularning hisobga olinishi, hozirgi zamonamizda iqtisodiy (moliyaviy) ko'rsatkichlar turli yo'nalishlarda shiddat bilan o'zgarib borayotgan bir paytda, o'zining ma'nosiga ega emas. Buning ustiga, shunday qilinishi muammoning mohiyatini to'g'ri idrok etishga ham xalaqit beradi. Shuning uchun ham bu o'rinlarda o'quvchilarimizda "Bu narsaning hozirgi bahosi mana bunday-ku!?", - degan o'rinsiz yoki keraksiz savol tug'ilmasligi kerak.

smartfonning aynan bazaviy modeli kerak (zo'r, ajoyib va yanada qimmatroq bo'lgan smartfonlar juda ko'p; lekin men ularni o'zimga ep ko'rolmayman). Uning bajarilish muddati ma'lum – 6 oy.

Yuqoridagi maqsadni boshqacharoq qilib, quyidagi tarzda ham ifodalash mumkin: qachon pulim bo'lsa, men barchaning havasi keladigan mashhur markadagi eng oxirgi modelli smartfonni sotib olaman. Bu maqsadni noto'g'ri qo'yishdir. Zero, u – muddatiga ega emas; noaniq; uni haqqoniy deb ham bo'lmaydi.

Maqsadning aniqligi va haqqoniyligini har safar qaytadan aniqlashga to'g'ri keladi. Ular juda individual (alohida-alohida)dir. Maqsadga erishish muddatini esa, shartli ravishda bo'lsa ham, uch guruhga bo'lish mumkin.

Qisqa muddatli maqsadlar. Eng oddiy maqsadlar shu guruhga kiradi. Ularning muddati – bir yilgacha. Odatda, ular joriy to'lovlar va uncha qimmat bo'lmagan mavsumiy xaridlardan iborat bo'ladi. Bu oraliqdagi davrda o'z daromadlarini bashorat va qilinishi lozim bo'lgan xarajatlarini hisob-kitob qilish unchalik katta mehnat va aql talab etmaydi. Albatta, bunda ham nimadir o'zgarishi mumkin. Lekin u unchalik sezilarli yoki ta'sirchan darajada bo'lmaydi. Haqiqatdan ham bir yil ichida Sizning daromadingiz bir necha martaga o'sishi mumkin emas. Buning ustiga, bir yillik istiqbolga ega bo'lgan xarajatlarni esa, Siz hamma vaqt o'z nazoratingiz ostiga olishga qodirsiz, albatta.

Maqsadga erishishning muddati qancha uzoq bo'lsa, noaniqlilik shuncha yuqori darajada bo'ladi. Shuning uchun ham bir yildan uch yilgacha bo'lgan muddatlarni o'z ichiga qamrab oluvchi **o'rta muddatli maqsadlar**ga erishish ancha murakkabdir. Bunday muddat oralig'ida Siz yangi ixtisoslik olishingiz, ishingizni o'zgartirishingiz, boshqa shaharga ketib qolishingiz, oilalik bo'lishingiz, salomatliligingizni yo'qotishingiz, mehnatga layoqatsiz bo'lib qolishingiz va h.k.lar bo'lishi mumkin.

Jamg'arilmalaringiz esa muvaffaqiyatli investitsiyalashtirishingiz evaziga bir necha barobarga ortishi yoki... yuqori inflyatsiya natijasida shunchaga qadrsizlanishi mumkin.

Uzoq muddatli maqsadlar – eng murakkab. Ularning muddati besh yil va undan ortiqdir. Ular, odatda, yirik sotib olinmalardan iborat bo'lib, jiddiy strategik rejalashtirishni talab qiladi. Bu davr oralig'ida Sizning hayotingizda hamma narsa butunlay o'zgarib ketishi mumkin. Agar Siz o'z oldingizda uzoq muddatli maqsadni qo'ymas ekansiz, hech qachon hech nimaga erisha olmaslik sari risk[6]ka ega bo'lasiz.

Muqobil variantlarni qanday qilib topish (tanlash) kerak?

Ba'zi hollarda tanlash – uncha murakkab ish emas. Masalan, agar ikkita ichimlik – choy va kofe – bo'lsa, ulardan birini tanlash muammoni vujudga keltirmaydi. Agar Sizga choy va kofe har birining o'ntadan iborat bo'lgan navlarini taklif qilishsa-chi? U holda, hech bo'lmaganda, "Taomnoma"ni o'qimasdan ilojingiz yo'q. Undagi assortiment to'g'risidagi ma'lumotlar Sizga eng mazali ichimlikni tanlashga imkon beradi. Har qanday moliyaviy qarorni qabul qilishda ham yondashuv xuddi shunday bo'lmog'i lozim. Qimmatli sotib olinmalarni amalga oshirish uchun, eng avvalo, juda ko'p bo'lgan turli manbalardan ular to'g'risidagi foydali ma'lumotlarni to'plash zarur. Bu Internet, gazeta va jurnallar, o'rtoqlarning fikri va boshqalar bo'lishi mumkin.

Ma'lumotlar "okean"ida "cho'kib" ketmaslik uchun ularni tarkibiy tuzilma (guruh)larga ajratish kerak. Masalan, agar

[6] Dunyoning barcha tillarida deyarli bir xil tarz, shakl va ma'noda qo'llanilib kelinayotgan "risk" atamasi o'zbek tilida quyidagi bir necha ko'rinishlarga ega: "tavakkalchilik", "qaltislik", "g'ov", "xavf", "xatar", "xavf-xatar" va b. Bizningcha, ularning birortasi ham "risk"ning haqiqiy ma'nosini anglata olmaydi. Shuning uchun Ona tilimizda bu xalqaro atamadan foydalanish "O'zbek tili"ning sofligi masalasiga aslo xavf sololmaydi. Va aksincha, Ona tilimizga yana bir xalqaro atama kirib kelib, uni boyitgan bo'lur edi, bizningcha.

maqsadingiz smartfon bo‘lsa, u holda quyidagilarni amalga oshirish lozim:

1. Turli smartfonlarni taqqoslash uchun ularning **tavsifini aniqlash** kerak: funksionalligi; mustahkamligi; ishonchliligi; akkumulyatorining quvvati; qulayligi; tashqi ko‘rinishi va h.k.

2. Sizning smartfoningiz qoniqtirishi mumkin bo‘lgan **chekiovlarni belgilash** lozim: diagonali 4 dyumdan kam bo‘lmagan sensor ekranli; so‘nggi avlod standart aloqalarni qo‘llab-quvvatlab turishi va b.

3. Cheklovlarga mos keladigan smartfonlar **tavsifini baholash**, byudjetga muvofiq bo‘lmagan, kichik ekranli va so‘nggi avlod standart aloqalarni qo‘llab-quvvatlamaydiganlarini esa – rad etish.

Shunday qilib, oxirida, Sizning ixtiyoringizga bir necha muqobillar qolib, ularning har biri uchun – eng muhim tavsiflar to‘g‘risida ma’lumotlar ham mavjud bo‘ladi. Ularni maxsus jadvalga ham kiritish mumkinki, bu narsa smartfon, noutbuk va boshqa iste’mol tovarlarini qiyosiy obzor qilish (o‘rganilishi)da foydalanilishi mumkin.

Eng yaxshi variantni qanday tanlash lozim?

To‘g‘risi, bu bosqichda “aziz bosh”ni “toshga urish”ga yoki “yorish”ga to‘g‘ri keladi. Chunki Sizga to‘g‘ri kelmaydigan barcha variantlardan voz kechilgan. Faqat Sizni qoniqtirishi mumkin bo‘lgan smartfonlar qoldirilgan, xolos. Endi Sizning vazifangiz qolgan variantlardan shundayini tanlashingiz kerakki, u Sizning xohish-istagingizni hisobga olgan holda eng yaxshi natijani beradigan bo‘lsin.

Agar baholash variantlaridagi xarakteristika (tavsif)lar qancha ko‘p bo‘lsa, bu masala shuncha murakkabligicha qolaveradi. Masalan, smartfonlardan biri – eng nufuzli, ikkinchisi – eng qulay interfeysga va uchinchisi esa – eng zo‘r fotokameraga

ega bo‘lishi mumkin. Bu holda o‘zingizga eng mos bo‘lgan smartfonni qanday qilib tanlash kerak?

Bu vaziyatda, dastlab, muhimligiga qarab voz kechish tartibida xarakteristika (tavsif)lardan kelib chiqqan holda, o‘z ustuvorliklaringizni aniqlab olishingiz kerak. Masalan, kimgadir smartfonni tanlashda uning funksionalligi, boshqa birovga – smartfonning tashqi ko‘rinishi, uchinchi bir kishiga esa – uning ishonchliligi va h.k. birinchi o‘rinda bo‘lishi mumkin.

So‘ng o‘z ustuvorliklaringizni hisobga olgan holda barcha xarakteristika (tavsif)lar yig‘indisi asosida variantlarni taqqoslashingiz mumkin. Bunda o‘zingiz eng muhim hisoblaydigan xarakteristika (tavsif)lar qaror qabul qilishda hal qiluvchi ahamiyatga ega bo‘ladi. “G‘olib”smartfonni Siz birdaniga aniqlashingiz ham mumkin. Agar bunda qiyinchiliklarga duch keladigan bo‘lsangiz, u hol “keraksizrog‘idan voz kechish” metodini qo‘llab, o‘zingizga to‘g‘ri kelmaydiganlarini ketma-ket ro‘yxatdan chiqaraverasiz. Va nihoyat, oxirida barcha o‘lchamlari bo‘yicha bir xilda yaxshi bo‘lgan ikkita smartfon qoladigan bo‘lsa, u holda ongsiz qaror qabul qilish mexanizmini ishga tushirish kerak. Axir, doim nimadir – ko‘proq, va aksincha, nimadir – kamroq yoqadi yoki ma’qul keladi-da!

Pul bilan bog‘liq bo‘lgan qarorlarni qanday qabul qilish zarur?

Qaror qabul qilishda uch bosqichdan iborat bo‘lgan va biz yuqorida qisqacha bayon qilgan yondashuv faqat biz sotib olishimiz mumkin bo‘lgan predmetlarga nisbatan emas, balki sotib olish uchun zarur bo‘lgan pulga ham tegishlidir. Shu ma’noda biz uchun pul planshet yoki avtomobil kabi bir xil maqsaddir. U ham aniq (menga qancha pul kerak?), haqqoniy (mening pulni jamg‘arish to‘g‘risidagi xohishim bilan uni ishlab topishim borasidagi imkoniyatlarim qanday bir-biriga muvofiq

keladi?) va muddatli (sotib olishni men qachonga rejalashtirayapman?) bo'lmog'i lozim.

Variantlarni tanlar ekanmiz, o'zim uchun mo'ljallagan miqdordagi pulni men qanday qilib olishim (ega bo'lishim) mumkinligi to'g'risida bir qarorga kelishim kerak. Masalan:

- men har haftada 50 ming so'mni jamg'arib borishim mumkin. U holda sotib olishni bir necha oyga ortga surishimga to'g'ri keladi;
- men o'rtoqlarimdan qarz va hatto foizsiz qarz so'rasam bo'ladi. Bu variantda agar qarzni o'z vaqtida qaytarolmasam, o'rtoqlarim bilan nizo kelib chiqishi mumkinligiga tayyor turishim kerak;
- men o'rtoqlarim bilan birlashishim va o'sha narsani ular bilan birgalikda sotib olishim mumkin. U holda sotib oigan narsam faqat menga emas, balki o'rtoqlarimga ham tegishli ekanligiga ko'nikishim lozim.

Bu turli variantlarning ijobiy va salbiy tomonlarini baholab, biz shunday uslub (yoki ularning qandaydir kombinatsiyasi)ni tanlashimiz kerakki, u bizni, albatta, istagan (ko'zlagan) maqsadimizga olib kelsin.

2.3. UY (XO'JALIGI) BUXGALTERIYASI

Biz pul olamida yashayapmiz. Va bugun har bir yoshning orzusi yoki rejasi, avvalo, moddiy (moliyaviy) farovonlikka erishishdan iborat. Bunday moddiy (moliyaviy) farovonlikning ko'lami to'g'risidagi tasavvurlar esa, har kimda – har xil. Kimdir ikkinchi Rokfeller bo'lishni istaydi. Boshqa birov o'zini top-menejerning kreslosida ko'radi. Yana kimdir esa super-modelning juda katta miqdordagi gonorarini orzu qiladi. Har kimning aniq moliyaviy maqsadi bor. Ularga esa shaxsiy moliya buxgalteriyasiz erishishning iloji yo'q. Birinchi navbatda, o'zimiz nimaga ega

ekanligimizni inventarizatsiya qilishimiz (tekshirib, aniqlab ko'rishimiz) kerak. So'ng pul oqimlarini hisob-kitob qilishimiz darkor: qancha olayapmiz? Qancha sarflayapmiz? Bu ma'lumotlar chiqishni mo'ljallayotgan eng yuqori cho'qqimizga qanday qilib eng qisqa yo'lni tanlashimiz (topishimiz)ga yordam beradi?

AKTIVLAR VA PASSIVLAR

Sizning aktiv va passivlaringiz qanday?

Shaxsiy moliyani hisobga olib borish, eng avvalo, "Men nimaga egaman?", - degan savolga aniqlik kiritishdan boshlandi. Bu savolning javobi ko'pchilik o'ylaganidek, unchalik oddiy yoki oson emas. Bu savolga to'g'ri va aniq javob berish uchun o'z aktivlarimiz va passivlarimizning nimadan iborat ekanligi bilishimiz kerak. So'ng esa, ularning moliyaviy maqsadlarimizga qanchalik muvofiq kelishini tahlil qilib chiqmog'imiz lozim.

Bizning qaramog'i (mulki)mizda va o'zining pulli qiymatiga ega bo'lgan barcha narsalar aktivlar deyiladi. Uning tarkibiga pullar, uy-joylar, mashina, kiyim-boshlar, brilliant, kitoblar, kartinalar, tufli yoki krossovkalar, televizorlar, telefonlar va hatto tish tozalovchi cho'tkalar va h.k.lar kiradi.

Shaxsiy moliya nuqtayi nazaridan aktivlarni, shartli ravishda, quyidagi ikki kategoriya (toifa)ga bo'lish mumkin:

- Iste'moliy aktivlar;
- Investitsion aktivlar.

Iste'moliy aktivlar (iste'mol qilinuvchi aktivlar) ehtiyojlarni qondirish uchun sotib olinadi va odatda, doimiy ravishda pulli xarajatlarning qilinishini taqozo etadi. Masalan, avtomobilga ega bo'lishni ta'mirlash, texnik xizmat ko'rsatish, sug'urtalash, benzin va sh.k. xarajatlarsiz tasavvur etib bo'lmaydi.

Investitsion aktivlar esa daromad olish maqsadida sotib olinadi. Ularning tarkibiga shaxsiy biznes, qimmatli qog'ozlar,

ijaraga berish uchun xonadon, qimmatbaho metallar (agar u Siz doim taqib yuradigan oltin zanjir bo'lmasa) va h.k.lar kiradi.

Ayrim aktivlar, bir paytning o'zida, ham iste'moliy va ham investitsion aktivlar bo'lishi mumkin. Masalan, Siz dam olish kunlari yoki yozgi ta'til paytida kelib dam oladigan dala hovlingizni shunday deb e'tirof etish mumkin. Bir tomondan, Siz undan tabiat qo'ynida dam olish maqsadida o'z ehtiyojlaringizni qondirish uchun foydalanishingiz mumkin. Ikkinchi tomondan esa, agar dala hovlingizning bahosi keyingi bir necha yil davomida o'sgan (oshgan, ko'tarilgan) bo'lsa, Siz uni sotishingiz va yaxshigina daromadga ega bo'lishingiz ham mumkin.

Shaxsiy moliyada biz bajarishimiz iozim bo'lgan moddiy majburiyatlar passivlar deyiladi. Ularga mavjud bo'lgan barcha qarzlar: to'lanmagan soliqlar; kommunal xizmatlar uchun qarzlar; kutilayotgan to'lovlar; kredit kartasi bo'yicha qarzdorlik, qaytarilmagan (uzilmagan, so'ndirilmagan) kredit va h.k.lar kiradi.

Faqat biz o'z aktivlarimizdan passivlarimizni chegirsak (ayirsak, ajratib olsak))gina, haqiqatda nimaga ega ekanligimizga sog'lom baho berishimiz mumkin. Kredit hisobidan shohona yashalayotgan hayotimiz, bir kun kelib, kasodga uchrashi mumkin. Qanday qilib millioner bo'lishga bag'ishlangan har qanday kitobda Siz sotuvlarni amalga oshirishda kreditdan faol foydalanayotgan insonlarning hayoti haqida saboq bo'ladigan misollarni topishingiz mumkin. Ularda iste'moliy aktivlarning to'liq tarkibi (eng oxirgi modelli avtomobil, yaxta, villa va b.) va moddiy yetarlilik keragidan ortiqcha bo'lib ko'rinadi ham. Biroq, ularning aktivlaridan passivlari chegirilsa (ayrilsa, ajratib olinsa) uncha ko'p narsa qolmaydi. Agar bunday insonlarning daromadlariga nisbatan nimadir sodir bo'lsa (masalan, ular biznesini yo'qotib qo'yishsa), u holda ular kreditni qaytarishlari uchun o'z aktivlarini sotishlari kerak. Oxir-oqibatda esa, ular hech narsasiz qolishlari ham mumkin.

O‘z aktiv va passivlaridan qanday qilib eng yaxshi foydalanish mumkin?

O‘z aktiv va passivlarimizni tizimli tarzda va doimiy ravishda tahlil qilib boradigan bo‘lsak, u bizga ular qay birlarining bizning maqsadlarimizga mos kelayotganligi va aksincha, boshqa birovlarining esa bizga ortiqcha yuklama bo‘layotganligi hamda pulimiz va vaqtimizni bekordan-bekorga yeb ketayotganligini tushunishga yordam beradi. Odatda, har bir inson o‘z passivlari, ya’ni majburiyatlarining kamroq, aktivlarining esa ko‘proq bo‘lishini istaydi. Buning uchun aktivlarni ishlashga, passivlarni esa imkoni boricha qisqartirishga intilish (harakat qilish) kerak. Bu vazifani uddalashning yo‘llari bormi? Bor, albatta. Mana ularning ayrimlari:

- Omborxonada bekordan-bekorga joyni egallab yotgan velosipedni tashqariga olib chiqish, uni tuzatish va so‘ng sotish kerak. Buning natijasida qo‘lga kiritilgan pullarni esa kerakli aktivlarni sotib olishga yo‘naltirmoq lozim;
- Eski buyumlar to‘lib-toshib yotgan garajni ulardan ozod qilib, uni ijaraga topshirish zarur. O‘zining saqlanishi uchun doimiy ravishda xarajatlarning qilinishi talab qiluvchi iste’moliy aktiv hisoblangan “garaj” ijara haqi ko‘rinishida barqaror daromad keltiruvchi investitsion aktivga aylanishi mumkin;
- Boshqa bir bankda pastroq stavkali kreditni topib, bank kreditini qayta rasmiylashtirish mumkin. Bu holda passivning “kredit” qismi bo‘yicha majburiyatlarga xizmat qilishga yo‘naltiriladigan to‘lovlar miqdori (hajmi) kamroq bo‘ladi.

Yuqorida keltirilganlar hayotdan olingan uch misoldir, xolos. Haqiqatda esa o‘z aktivlaridan qanday foydalanish mumkinligi xususidagi variantlar soni cheksizlikka intiladi. Bu o‘rinda har bir aktiv va passivni o‘z moliyaviy maqsadlariga “o‘lchab ko‘rish” o‘ta muhim hisoblanadi.

Aktiv va passivlar hisobini qanday yurgizmoq lozim?

Uy (xo'jaligi) buxgalteriyasi faqat o'z aktiv va passivlarini bilib qolish bilan cheklanmaydi. U bularning baholanishini, ya'ni ularning qiymatini qanday qilib aniqlashni bilishni ham talab qiladi.

Ayrim aktivlarni osongina baholash mumkin. Masalan, naqdina (naqd pul)larning (bahosi) qancha ekanligini aniqlash uchun ularni qayta sanab chiqishning o'zi yetarli. O'z cho'ntaklarida doim qaytim-tanga (chaqa)larni solib yuruvchilar uchun ular turli kiyimlarining cho'ntaklarida yashiringan pulning miqdorini bilish yoqimli "tasodif" hisoblanadi.

Bank hisob-varag'idagi mablag'laringizning miqdorini ham bilishning yo'li oson. Buning uchun bankka murojaat qilishning o'zi yetarli. Shuningdek, buni onlayn-bank orqali bilsa ham bo'ladi. Agar qimmatli qog'ozlar bozorda savdo qilinayotgan bo'lsa, Siz o'z qo'yilmalaringiz qiymatini qimmatli qog'ozlar sonini ularning joriy bozor bahosiga ko'paytirib topishingiz mumkin.

Ammo ko'chmas mulkingiz qiymatini baholash – ancha murakkab. Chunki Siz ertagayoq xaridorlarni qidirib topib, ulardan xonadoningiz uchun qancha haq to'lashga tayyor ekanliklarini so'rolmaysiz. Biroq, o'z tumaningizdagi Sizning xonadoningizga o'xshash xonadonlar qanday bahoda sotilayotganligini tekshirib ko'rishingiz mumkin.

Bularning orasida eng murakkabi – o'z biznesingizning narxi (bahosi)ni bilish. Uni amalda sotolmas ekansiz, uning aniq qiymatini bilolmaysiz. Biroq, bunday vaziyatda ham o'zingizga keltirayotgan foydani hisobga olgan holda biznesingizning qiymatini aniqlash borasida ma'lum bir hisob-kitobni amalga oshirish mumkin. Bunday hisob-kitob taxminan yoki taqriban bo'lsa ham mayli. Bu hech nima bo'lmaganidan yoki o'zingizning qimmatli aktivlaringizni rad etganingizdan yaxshiroqdir. Mayda-chuyda aktivlarni (mebel, kiyim-bosh, oyoq kiyim va h.k.) esa

hisobga olmasa ham bo'ladi. Aktivlaringiz umumiy qiymatiga ular ta'siri ehtimolining katta bo'lishi – dargumon.

O'z passivlaringiz miqdorini hisob-kitob qilish (aniqlash) unchalik murakkab emas. Birinchidan, ular aktivlarga nisbatan ancha kamroqdir. Ikkinchidan, qarzlaringizning miqdori, ular soliq to'lovlari bo'yichami yoki xonadon haqimi, bulardan qat'iy nazar, xabarnomada ko'rsatiladi. Agar u bank krediti bo'lsa, u holda kreditni qaytarish (uzish, so'ndirish) bo'yicha to'lovlar grafigi qo'lingizda bo'lishi kerak. Bu grafikda har bir sanada nafaqat to'lovlar, balki bank oldida qolayotgan qarzdorlikning qoldiq summasi ham ko'rsatiladi.

O'z aktiv va passivlaringiz hisobini amalga oshirib, unga baho berar ekansiz, Siz buning natijasida o'zingizning **sof kapital**ingiz qancha ekanligini bilishingiz mumkin. U jami aktivlar qiymati bilan passivlar umumiy qiymati o'rtasidagi farqdan iboratdir:

Aktivlar – Passivlar[7] = Sof kapital

Sof kapital qancha ko'p (katta, yuqori) bo'lsa, inson shunchalik boy bo'ladi.

Kompaniyalar qanday qilib o'z aktivlari va passivlari hisobini yuritishadi?

Har yilning oxirida kompaniyalar o'z aktiv va passivlarini "inventarizatsiya" qiladilar. Uning natijalari, ya'ni baholash natijalari kompaniyaning aksionerlari (uning mulkdorlari) e'tiboriga havola qilinadigan hisobotda aks ettiriladi. Hisobotdan mulkdorlar majburiyatlar chegirilganidan so'ng kompaniyaning aktivlari qanchaga turganligini aniqlash (bilish)lari mumkin. Bu o'lcham (farq) kompaniyaning o'z kapitali deyiladi.

[7] Shu o'rinda "passivlar" so'zining o'rnida bizning amaliyotimizda, ona tilimizning sofligini ta'minlash nuqtayi nazaridan bo'lsa kerak, "majburiyatlar" so'zining ishlatilayotganligini ham ta'kidlab o'tish lozim. Bu bilan "passiv" va "majburiyat" so'zlari o'rtasida barobarlik belgisi qo'yilmoqda. Bu jarayonlarda ham keyingi yillarda xalqaro standartlarga o'tish sari yuz tutilayotgan bir paytda xalqaro atamalarni yetarli darajada asoslanmagan va sun'iy tarzda "o'zbekchalashtirish", bizningcha, unchalik o'rinli emas. Afsuski, masalaning bu jihatiga batafsil to'xtalish oldimizda turgan maqsadlar doirasidan chetga chiqqanligi uchun bu yerda faqat shu holatni ta'kidlash bilan cheklanamiz, xolos.

To‘g‘risini aytsam, uy (xo‘jaligi) buxgalteriyasi bilan shug‘ullanish, dastlab, juda zerikarli bo‘ladi. Buning ustiga, u ko‘p vaqtni ham egallaydi. U bilan shug‘ullanish borasidagi dastlabki tasavvurlar, haqiqatdan ham shunday. Va bunga ko‘nikish kerak. Shunday bo‘lsa-da, quyidagilarni ham aytib qo‘yay: moliyaviy farovonlikka erishish borasidagi har bir navbatdagi qadamingiz oldingilariga nisbatan yengillasha boraveradi. Agar shunday qilishga o‘rgana olsangiz, o‘z moliyangiz uchun katta nafga ega bo‘lasiz. Va oxir-oqibatda, buxgalteriyani yuritish yoqimli mashg‘ulotga aylanadi. Aslida, uning hayotdagi boshqa har qanday ishdan, masalan, avtomobil haydashdan farqi yo‘q. Albatta, buning uchun dastlab og‘ir bo‘ladi. Qo‘rqishga ham to‘g‘ri keladi. Terlaysiz ham. Lekin avtomobil haydash avtomatizm darajasiga yetkazilgandan so‘ng esa, yeldek uchish va musiqa eshitish ham mumkin. Uy (xo‘jaligi) buxgalteriyasida ham – xuddi shunday.

DAROMADLAR VA XARAJATLAR

Sizning daromad va xarajatlaringiz qanday?

Inson zoti borki, hech kim cho‘ntagining bo‘m-bo‘sh qolishini sira istamaydi. Shunday ekan, daromad va xarajatlarni rejalashtirish va ularni hisobga olishni, ya’ni zamonaviy tilda aytganda **byudjet yuritish**ni bilishi kerak. Faqat ana shundagina maksimal (eng yuqori) natijaga erishish uchun Siz o‘z mablag‘laringizdan qanday foydalanishingiz kerakligini bilib olasiz.

Shaxsiy moliyada daromad va xarajatlarni, soddalashtirilgan tarzda, quyidagicha aniqlash mumkin:

- **Daromadlar** – bu Sizning shaxsiy xazinangiz (ixtiyoringiz)ga kelib tushadigan pullar;
- **Xarajatlar** – bu o‘z ehtiyojlaringizni qondirish uchun sarflayotgan pullaringiz;

- **Byudjet** – bu ma'lum mo'ljallangan vaqt davomida (masalan, oy, chorak, yarim yil yoki yil) rejalashtirilgan daromadlaringiz va xarajatlaringiz ro'yxati.

Agar xarajatlaringiz daromadlaringizga teng bo'lsa, byudjetingiz balanslashtirilgan (tenglashtirilgan, muvozanatlashtirilgan) deyiladi. Bu Siz qarzga ham pul olmaysiz va jamg'arilma ham qilolmaysiz degani, demakdir.

Daromadlar = Xarajatlar

Kundalik hayotda odamlar yirik sotib olishlarni amalga oshiradilarki, ularni joriy daromadlar bilan qoplashning iloji yo'q. Unda nima qilish kerak? Yetishmagan summa (mablag', pul)ni qayerdan olish mumkin? Buning ikki varianti bor:

- O'z jamg'arilmalaridan foydalanish;
- Pulni qarzga olish.

Jamg'arilmalar – bu daromadlar va xarajatlar o'rtasidagi farqdan iborat bo'lib, ularni biz sekin-astalik bilan jamg'arib boramiz. O'zining moliyaviy mazmuniga ko'ra, jamg'arilmalar ham xarajatlardan iborat. Lekin ularni farqi shundaki, bu xarajatlarning qilinishi noma'lum bir muddatga kechiktirilgan (ortga surilgan)dir. Agar jamg'arilmalarning summasi yetarli darajada kattaroq bo'lsa, ularni biz sarflashimiz mumkin.

Daromadlar – Xarajatlar = Jamg'arilmalar

Agar Sizda u yoki bu narsani sotib olishda pul yetarli bo'lmasa, uning yetmagan qismini kimdandir yoki bankdan qarzga olishingiz mumkin.

Xarajatlar – Daromadlar = Qarzlar

Bulardan ko'rinib turibdiki, ishlab topganingdan ko'ra ko'proq sarflash (xarj qilish) imkonini beruvchi iste'moliy baxtning sehrli retsepti – mana u: nimani istasang – qarzga sotib olaver! Biroq, qarzni ertami-kechmi, baribir, qaytarish kerak. Bunda, shuningdek, uning ko'lami foizlarni hisobga olgan holda ham oshib (o'sib) boradi. Natijada esa, kelgusi xarajatlarimizni aynan

qarzni uzish (qaytarish) uchun kerak bo'ladigan summa miqdoriga muvofiq keladigan darajada qisqartirishimizga to'g'ri keladi. Qarzlar sotib olishni tezlashtiradi. Lekin u uchun keyinroq baribir to'lanadi, albatta.

Daromadning asosiy manbalari nimalardan iborat?

Agar daromad oila xazinasiga borib tushadigan hamma narsa bo'lsa, u holda uning daromadlar manbai oila a'zolari tomonidan pulni topishning turli shakllaridir. Ularni quyidagi to'rt asosiy guruhlarga ajratish mumkin:

- Yollanma mehnat uchun taqdirlanishlar (ish haqi, mukofotlar, bonuslar, gonorarlar va h.k.lar);
- Sotsial nafaqalar, stipendiyalar;
- O'z biznesi evaziga olinadigan (ko'riladigan) daromad (foyda);
- Investitsiya qilishdan olinadigan daromad (foyda) (xonadon yoki uy-joyni o'zgalarga ijaraga topshirishdan olinadigan renta, qimmatli qog'ozlardan daromadlar va sh.k.lar).

Agar Siz o'zingizni oilaning boshqa a'zolaridan ajratib, o'z daromadlaringizga aniqlik kiritmoqchi bo'lsangiz u holda daromadlaringiz manbai bo'lib cho'ntagingizdagi pullar, tug'ilgan kuningizga olingan sovg'alar, bobongiz yoki buvingizdan navbatdagi marta olingan summalar, ta'til davrida ishlab topgan pullaringiz va h.k.lar bo'lishi mumkin.

Oilada qanday xarajatlar bo'lishi mumkin?

Oilaning barcha xarajatlarini quyidagi ikki guruhga bo'lish mumkin:

- Majburiy xarajatlar;
- Nomajburiy xarajatlar.

Ular o'rtasida farq oddiygina izohlanadi: ayrim xarajatlarning qilinishiga nisbatan absolyut zaruriyat bor; boshqalari esa bizning

xohish-istaklarimizni bajarish bilan bog'liq. Masalan, xonadon yoki uy-joy uchun ijara haqi. Agar bu uy-joy Sizning yagona yashaydigan joyingiz bo'lsa, u holda ijara haqini to'lashga majbursiz. Aks holda, xonadon (uy-joy)dan ajralib, ochiq osmon ostida to'nashingizga to'g'ri keladi. Agar Sizda ota-onangiz bilan yashash imkoniyati bo'lsa-da, shunga qaramasdan, Siz alohida yashashni ixtiyor etdingiz, deylik. Buning uchun, avvalo, ijaraga xonadon (uy-joy) topishingiz zarur bo'ladi. Uning haqini to'lash esa Sizning byudjetingizdagi nomajburiy xarajatlar tarkibiga kiritiladi. Zero, bu o'rinda Siz o'zingizning xohish-istagingiz narxini to'layapsiz.

Oilaviy xarajatlarning asosiy moddalari tarkibiga quyidagilar kiradi:

- Uy-joy (xonadon haqi, kommunal to'lovlar, elektro-energiya, telefon va b.);
- Oziq-ovqat (do'kondan mahsulotlar xarid qilish, oshxonada ovqatlanish va b.);
- Transport (jamoatchilik transportidan foydalanish, elektropoyezd, poyezd yoki o'z avtomobilidan foydalanish);
- Kiyim-kechak va oyoq kiyim (sovg'a sifatida taqdim qilingan holatlar bundan mustasno);
- Xo'jalik xarajatlari (sovun, yuvuvchi kukunlar, changyutgich, supurgi, tozalovchi vositalar va h.k.);
- Tibbiyot (dori-darmonlar, vrachlar, muolajalar);
- Dam olish va ko'ngil ochar mashg'ulotlari (kafe va restoranlar, kino va konsertlar, diskoteka va tungi klublarga tashriflar, turli-tuman sovg'alar taqdim etish);
- Boshqa, shu jumladan, ko'zda tutilmagan xarajatlar.

O'z byudjetini yanada aniqroq va to'g'ri tushunish uchun xarajatlarni quyidagi ikki toifaga bo'lish mumkin:

- Qat'iylashtirilgan (o'zgarmaydigan) xarajatlar;
- O'zgaruvchan xarajatlar.

Qat'iylashtirilgan (o'zgarmaydigan) xarajatlar doimiy ravishda bir xil ko'lamda takrorlanadi. Masalan, oila yil davomida har bir oyga ijaraga olingan xonadon uchun bir xil summani to'laydi. Agar bu yashashning yagona joyi bo'lsa, xarajat majburiy va qat'iylashtirilgan (o'zgarmaydigan) bo'ladi. Yashash joyi tez-tez o'zgarib turadigan bo'lsa, u xolda xarajat nomajburiy, lekin qat'iylashtirilgan (o'zgarmaydigan) ko'rinishga egadir. Bunday xarajatlarni oson rejalashtirish va oila byudjetiga oldindan "joylashtirish"ning iloji bor.

O'zgaruvchan xarajatlar turli omillarga bog'liq ravishda o'zgaradi. Masalan, elektr energiya uchun haq yorug' kunning davomiyligiga, energiyani tejovchi lampochkadan foydalanilganligiga, elektroyorug'likni o'chirish borasidagi unutuvchanlik darajasiga bog'liq bo'ladi. Kelgusi oyda bunday xarajatlar summasining qancha bo'lishi mumkinligini aniq bilmaymiz. Lekin uni taxminan baholashimiz mumkin. Uzluksiz qaytariluvchan o'zgaruvchi xarajatlar uchun buni bajarish unchalik murakkab emas. Buning uchun o'tgan sarflar darajasiga nazar solishning o'zi yetarli.

Kam sodir bo'ladigan, katta xarajatlar taqozo etuvchi va ko'zda tutilmovchi hisoblanadigan o'zgaruvchan xarajatlarni byudjetda hisobga olish ancha murakkab sanaladi. Bunga misol tariqasida karies paydo bo'lgan holda tishni davolash xarajatlarini ko'rsatishimiz mumkin. Bunday xarajatlarni oldindan ko'ra bilish (aniqlash)ning iloji yo'q. Shuning uchun ham ularning ko'lami noaniq bo'ladi.

Xarajatlarni qanday qilib optimallashtirish (oqilonalashtirish) mumkin?

Agar tanga-chaqalarni yerga qadab, yerni sug'orib va "kuf-suf" qilib pul daraxtini o'stirishning iloji bo'lganida edi, hamma shu ishni qilardi, albatta. Lekin biz bolaligimizdanoq bilamiz: pullar

daraxtda o‘smaydi. Ularni yo ishlab topish kerak yoki topilganlarini iqtisod qilmoq lozim. Pullarni turli-tuman yo‘llar bilan ishlab topish va bunga katta kuch sarflash ham taqozo etiladi. Ularni iqtisod qilish esa – ancha yengil. Shu munosabat bilan ta’kidlash joizki, o‘z xarajatlarimizni eng yaxshi nazorat qilishning bir necha usullari bor. Ularning ayrimlari quyidagilardan iborat:

- **Xarajatlarning har bir moddasiga sinchkovlik bilan qarash va o‘z-o‘zimizga quyidagi savolni berishimiz darkor: nahotki men shunga shunchalik ko‘p pul sarflashim kerak?** Agar javobimiz “Ha!”dan iborat bo‘lsa, mayli, xarajatlarning shu moddasi o‘zgarmaydigan bo‘lib qolaversin. Agar shubha paydo bo‘lsa-chi?! U holda, iloji boricha, xarajatlarni qisqartirish variantlarini qidirib topishga harakat qilishimiz kerak. Albatta, transportda uzoq safar qilishdan voz kechish va doim piyoda yurish – noreal: bunday qilinganda kun davomida qilinishi lozim bo‘lgan ishlarning yarmiga ham ulgurmaslik mumkin. Lekin savdo do‘konining kassasi oldida faqat murojaatkorona joylashtirilganligi uchun rejalashtirilmagan mayda-chuydalarni sotib olishdan voz kechish mumkin va bu kerak ham, albatta;
- **O‘z odatlarini atroflicha va tanqidiy o‘rganib chiqish lozim.** Hayot tajribasining ko‘rsatishicha, ularning uchdan bir qismi tejab-tergash yoki iqtisod qilish maydoniga aylanishi mumkin. Ushlanib qolayotgan bo‘lsangiz, uyga qo‘ng‘iroq qilish – yaxshi odat. Undan voz kechmaslik kerak, albatta. Lekin kuniga qirqta SMS jo‘natish shunday odatki, u bog‘liq bo‘lib qolish xavfini keltirib chiqarishga aylanishi hamda Sizni qayta va qayta hisobingizni to‘ldirishga majburlashi mumkin. Undan voz kechish – foydadan o‘zga narsa emas.
- **Savdo do‘konlariga nisbatan munosabatni qayta ko‘rib chiqmoq maqsadga muvofiq.** Zaruriy sotib olinmalar ro‘yxatini qo‘lga olib, do‘konma-do‘kon yurish – zerikarli

mashg'ulot. Agar maqsad iqtisod qilish va unga erishish bo'lsa, u holda zaruriy sotib olinmalar ro'yxati so'ng o'z pullarini tejab-tergab va oqilona sarflash diplomi kabi ramkadan joy olishi lozim.

Endi smartfon bilan bog'liq bo'lgan yuqoridagi misolimizga qaytaylik. Smartfonni sotib olish uchun zarur bo'lgan 6,0 mln. so'mni yarim yilda iqtisod qilib topish uchun har oyda 1,0 mln. so'm iqtisod qilib qolish kerak. Endi ana shu summani iqtisod qilishning turli usullariga muvofiq ravishda taqsimlaylik. Masalan, har oyda 300 ming so'mlik kamroq chips yoki Coca-Sola sotib olaylik va 200 ming so'm kamroq telefonga sarflaylik. Bundan tashqari, 3,0 mln. so'mlik qandaydir sotib olinmadan yoki har oydagi 500 ming so'mlik nimadandir voz kechishimiz kerak. Mayda-chuyda narsalarga nisbatan oddiy iqtisod qilish o'z orzumizni amalga oshirishga va orziqib kutilgan smartfonni sotib olishga imkon berishi mumkin. Shuningdek, jamg'arilgan summaga nisbatan boshqacha munosabatda bo'lsak ham bo'ladi: masalan, ularga hayotimizda birinchi marta bo'ladigan investitsiyalar sifatida ham qarashning iloji bor.

Byudjetni qanday tuzish (ishlab chiqish) kerak?

Qadim-qadimdan "Ko'p pulga ega bo'lgan emas, balki undan oqilona foydalanish yo'lini bilgan inson boydir", - degan dono naql bor. Afsuski, bizning mamlakatimizda ham hali maosh olishga bir necha kun bo'lishiga qaramasdan puli tugab qoladigan odamlarimiz ko'p. Bunday vaziyatda, yo belni yanada mahkamroq "bog'lash"ga to'g'ri keladi, yoki qarz olmoq lozim bo'ladi.

Bunday "qiyin, noqulay" vaziyatga tushib qolmaslik yoki undan chiqib ketish uchun nima qilish kerak? Bu savolning hayotiy va haqqoniy javobi, ayrimlar o'ylaganidek, unchalik murakkab emas. Buning uchun, eng avvalo, har birimiz

o‘zimizning bo‘lg‘usi (kelgusi) xarajatlarimiz va daromadlarimizni to‘g‘ri rejalashtirishni uddalamog‘imiz lozim. Bu, bozor iqtisodi tilida, byudjet tuzish (ishlab chiqish) deyiladi. Shaxsiy moliyada bunday reja, odatda, bir oy oldinga ishlab chiqiladi (tuziladi). Biroq, bunda kelgusi oyda qancha xarajat qilishimni men qanday qilib bilaman?

Asio hayron bo‘lmang. Buni bilsa bo‘ladi. Buning uchun oldin o‘tgan oyda qancha ishlab topdingiz-u va qancha xarajat qilganingizni hisoblab chiqish kerak. Xotirangiz juda mustahkam bo‘lishiga qaramasdan bu o‘rinda unga ishona ko‘rmang. U Sizga pand berishi mumkin. Zero, bu summalarni esda saqlab qolishning iloji, deyarli – yo‘q. Shuning uchun oy davomida barcha daromadlar va xarajatlaringizni qayd etib (yozib) borishingiz kerak. Shunday qilsangiz, bir oydan so‘ng Sizning ixtiyoringizda daromadlar va xarajatlaringiz ro‘yxati paydo bo‘ladi. Ana shu ro‘yxatni inobatga oigan holda Siz o‘zingizning kelgusi oyingiz uchun zarur bo‘lgan byudjetingizni tuzishingiz (ishlab chiqishingiz) mumkin.

Muammoni hal etishning bunday yo‘lini ko‘rsatib, oldingizga o‘ta og‘ir bo‘lgan “vazifa”ni qo‘ymadikmi? Uning qo‘yilishi “obro‘”ingizga putur yetkazmayaptimi? U boshni og‘ritadigan, peshonani tirishtiradigan, aqlni shoshirtiradigan “masala” emasmi?! O‘z-o‘zingiz ozgina hurmat qiladigan bo‘lsangiz (men esa, albatta, shunday qilasiz, degan umiddaman), bu savollarga nima deb javob berishni bilasiz-a?!

Daromadlarni hisoblash – unchalik murakkab ish emas. Zero, uning manbalari ko‘p bo‘lmaydi. Ko‘plab insonlar doimiy ravishda o‘z daromadlarini ish (mehnat) haqi, stipendiya yoki pensiya ko‘rinishida olishadi. Ularning summalari ham har oyda deyarli bir xil (faqat ayrim hollargina bundan mustasno) bo‘ladi. Ularni byudjetga doimiy daromadlar sifatida kiritmoq lozim. Ayrim hollarda esa bu daromadlarga dam olish (ta’til)ga chiqish va mukofot pullari hamda bonuslar qo‘shilishi mumkin. Bular

foydalanish mumkinligini tushunishingiz mumkin: qayerda yoki nimadadir iqtisod qilish kerak; va aksincha, boshqa bir nima uchun pulni jamg'arish lozim. Biroq, shaxsiy moliyada muvaffaqiyatga erishish uchun oy davomidagi daromad va xarajatlarni yagona qilib, umumlashtirish hamda o'z kapitalining ko'lami (miqdori, hajmi)ni bilishning o'zi yetarli emas. Bulardan tashqari biz yana o'z moliyamizga tahdid (xavf) soladigan risklardan himoya qilish to'g'risida ham o'ylashimiz kerak.

Byudjetimiz qanchalik aniq bo'lishiga qaramasdan biz unda barcha qilinishi lozim va mumkin bo'lgan sarflarni to'liq ravishda, baribir, oldindan ko'zda tutolmaymiz. Agar biz qandaydir summani oldindan ko'zda tutgan bo'lsak ham, u yetarli bo'lmasligi mumkin. Zero, hayot doim tasodiflar bilan to'la: mobil telefonimiz ishdan chiqib qolishi mumkin; ayrim hollarda shoshilinch ravishda oyoq kiyim sotib olishga to'g'ri keladi; boshqa hollarda esa maktab tadbirlariga mablag' to'plashga to'g'ri kelib qoladi va h.k. Bularning barchasi va yana shunga o'xshash boshqa ko'plab narsalar, daromadlarimizni kamaytirib yoki xarajatlarimizni ko'paytirib, byudjetimizga kuchli ta'sir ko'rsatishi mumkin. Bu yerda yechim – yagona: "qora kun"imizga mo'ljallangan yetarli darajada jamg'arilgan zaxiraga ega bo'lish maqsadida daromadlarimizning bir qismini bir chetga surib qo'yishimiz kerak yoki zamonaviy moliyaviy instrumentlardan (kredit kartalari, sug'urta va b.) foydalanishimiz zarur.

Lekin shaxsiy moliyani muvaffaqiyatli boshqarishda bular ham – yetarli emas. Ko'pchilik yagona daromad manbaiga ega. Kimgadir u – ish haqi, boshqa birov uchun esa u – o'z biznesidan olingan foyda bo'lishi mumkin. Agar bu manba bilan biror narsa sodir bo'lsa (masalan, bizni ishdan bo'shatsalar, yoki biznesimiz – kasodga uchrasa), daromadlarimiz keskin kamayib ketishi – turgan gap. Asosiy daromad manbaiga bog'liqlikni kamaytirish maqsadida daromadning boshqa manbalariga ega bo'lish to'g'risida o'ylash o'z ma'nosiga ega. O'z pullarimizni o'zimiz

foydamizga ishlashga majbur etolsak, ular bizga qo‘shimcha daromad keltirishi mumkin. Xuddi shuningdek, o‘z daromadimizning bir qismini doimiy ravishda foydali instrumentlarga investitsiya qilaversak, buning natijasida aytishga arzigulik kapitalga ega bo‘lish ehtimoli ham yo‘q emas. O‘sha onlarda o‘z investitsiyalarimizdan daromadlar byudjetimizga yomon bo‘lmagan qo‘shimcha taqdim etishi, shubhasiz. Vaqti kelganda esa, biz ishlolmayotgan yoki ishlashni xohlamaganimizda jamg‘arilmalarimiz faqat davlat pensiyasiga bog‘liq bo‘lib qolmaslikni keltirib chiqaradi.

Ko‘rinib turibdiki, o‘z shaxsiy moliyamizning boshqarish – judayam oson ish emas. Uning samarali bo‘lishini ta’minlash uchun o‘zimizga kerak bo‘lgan muddatga (masalan, bir, ikki, uch yoki besh yilga, ideal holda esa – bir umrga) mo‘ljallangan shaxsiy moliyaviy rejani tuzish (ishlab chiqish)ni o‘rganishimiz kerak. Bunday reja biz belgilagan muddatda erishishimiz lozim bo‘lgan moliyaviy maqsadlar va bunga yordam beradigan aniq qadamlarimizni o‘zida mujassam etadi.

Har qanday qarorni qabul qilishda (2.2-ga qarang) bo‘lganidek, bunday rejani ishlab chiqish ham quyidagi uch bosqichni o‘z ichiga oladi:

1. ***Shaxsiy moliyaviy maqsadlarni aniqlash***: masalan, bir yildan so‘ng qiymati 15,0 mln. so‘mdan oshmaydigan mototsikl yoki velosipedga ega bo‘lish;
2. ***Maqsadga erishishning muqobil usullarini tanlash***: masalan, gazli ichilmalardan iqtisod qilish; yangi telefon sotib olishdan voz kechish; yozda qo‘shimcha pul ishlab topish; tug‘ilgan kunda pulli sovg‘alardan foydalanish; yaxshi o‘qiganligi uchun ota-onalar bilan taqdirlanishga kelishish va h.k.;
3. ***Maqsadga erishish strategiyasini tanlash***: masalan, har oyda 500 000 so‘mdan jamg‘arib borish va 6,0 mln.

so‘mga ega bo‘lish, yetmaganini (9,0 mln. so‘mni) ota-onadan so‘rash.

Shaxsiy moliyaviy rejani tuzishning eng murakkab joyi – bu aniq bir maqsadga erishishning yo‘lini o‘ylash emas, balki turli maqsadlarni o‘zaro muvofiqlashtirish va bunda o‘z daromadlarimizni qay tarzda ishlatishni o‘ylab topishdir. Agar mototsikl (velosiped)ni sotib olishga barcha jamg‘arilmalarimizni sarf etsak, u holda boshqa maqsadlarimiz uchun pul yetishmay qolishi mumkin.

Bunday tahlil jiddiy munosabatni va har bir “detal”ni ipidan-ignasigacha o‘rganib chiqishni talab qiladi. Buning uchun ovoz chiqarib fikr (mulohaza) yuritish va uch kundan so‘ng buni esdan chiqarish yetarli emas. O‘z fikr (mulohaza)larimizni yozib borganimiz ma’qul. Juda ko‘p tuzatishlar va qayta yozishlardan so‘ng bizda o‘z hayotiy maqsadlarimizga erishishga imkon beruvchi hujjat paydo bo‘lishi kerak.

Rejani tuzishning tayanch nuqtasi o‘zimizning joriy moliyaviy vaziyatimizni tahlil qilish hisoblanadi. Uni biz oldingi bo‘limda muhokama qildik. Agar biz o‘z aktiv va passivlarimiz, o‘z daromad va xarajatlarimizning miqdori va tarkibiy tuzilmasini bilsak, oldingi bir necha yil uchun o‘z daromadlarimiz va xarajatlarimizni rejalashtirish birmuncha yengil bo‘ladi.

O‘z moliyaviy maqsadlarimizni qanday aniqlashimiz kerak?

Hatto eng qisqa muddatli maqsadlarni ham tahlil qilib olish – oddiy ish emas. Agar 5-10 yillik muddatga ega bo‘lgan maqsadlar to‘g‘risida gap ketadigan bo‘lsa, bu yanada murakkabdir. Uzoq muddatli maqsadlarning xilma-xilligi sharoitida aynan o‘zimizga mos keladiganlarini qanday qilib ajratib (tanlab) olsak bo‘ladi? Buning uchun insonlarning ko‘p avlodlari tomonidan to‘plangan

tajribadan foydalanish maqsadga muvofiq. Barchamiz ma'lum bir hayotiy sikldan o'tamiz va shunga o'xshash moliyaviy muammolarni hal qilamiz.

Daromad va iste'moli, ya'ni xarajatlarining bir-biriga muvofiq kelishiga qarab inson hayotini shartli ravishda to'rt davrga bo'lish mumkin.

1-davr – bolalik va yoshlik.

Bolaligimizni ota-onamiz yoki bizga g'amxo'rlik qilayotgan boshqa insonlar ta'minlab turadi. Yuqori sinflarda o'qiyotgan paytimizdan boshlaboq ko'pchiligimiz "pul ishlab topish tashvishi"ga tushib qolamiz ham. Biroq, topgan bu daromadlarimiz yoshimiz ulg'ayib borishi bilan ortib borayotgan xarajatlarimizni qoplashga, baribir, yetmaydi. Ular o'rtasidagi farqni yana ota-onamiz qoplaydi. Bu davrdagi asosiy maqsad – muvaffaqiyatli "karyera" qilishimiz uchun zarur bo'ladigan kasbni tanlash va bilimlarni egallashdir.

2-davr – o'smirlik.

Maktabni tugatganimizdan so'ng, mustaqil hayot yo'liga qadam tashlaymiz. Ayrimlarimiz oliy ta'lim dargohlariga kiramiz. Boshqalarimiz – ishlash faoliyatini boshlaymiz. Yana kimlardir – ularning har ikkisini ham qilishga harakat qilishadi. Vaqti kelganda – oilali bo'lamiz. Bolalarimiz paydo bo'ladi. Daromadlarimiz ham sekin-astalik bilan oshib (o'sib) borsa-da, baribir, ular xarajatlarimizdan ortda qolaveradi. Aynan shu davrda biz ta'lim olishga, dunyo bo'ylab sayohat qilishga, bolalarni tarbiyalashga, shaxsiy transport, uy-joy va ko'plab boshqa shunga o'xshash narsalarni – asosiy aktivlarni sotib olishga katta miqdordagi xarajatlarni qilamiz. Bularning barchasiga shaxsiy daromadlarimiz, odatda, yetmaydi. Ular o'rtasidagi farqni, o'zbekchilik qilib, ota-onamiz hisobidan moliyalashtiramiz. Ba'zi hollarda shu maqsad uchun do'stlarimizdan qarz olamiz. Shuningdek, uni qondirishda bank

kreditidan ham foydalanamiz. Shunday qilib, har qanday vaziyatda ham bizda ma'lum bir moliyaviy majburiyatlar paydo bo'ladiki, ularni ertami-kechmi, baribir, bajarishimizga to'g'ri keladi.

3-davr – yetuklik.

Bu davrda biz oyoqda mustahkam turamiz. Ega bo'lgan (qo'lga kiritgan) tajribamiz va malakamiz tufayli yuqori daromad olamiz ham. Iste'molimiz uzluksiz o'sib borishiga qaramasdan, daromadlarimiz darajasi jamg'arilma qilishga imkon beradi. Xuddi shu davrda mablag'larni faol jamg'arish sodir bo'ladiki, u kelgusida strategik maqsadlarimizni moliyalashtirish imkonini beradi: bolalarimizning o'qishi bilan bog'liq bo'lgan xarajatlarni qoplaymiz; shaxsiy pensiyamizni ta'minlaymiz va b.

4-davr – keksalik.

To'liq kuch bilan ishlay olmaymiz. Shunga mos ravishda, daromadlarimiz ham qisqara boshlaydi. To'g'ri, xarajatlarimiz ham qisqaradi. Lekin bu qisqarish kamroq darajada bo'ladi. Zaruriy darajadagi iste'molimiz darajasini qo'llab-quvvatlab turish uchun davlat va korporativ pensiyalar, bolalar va qarindoshlar yordami hamma vaqt ham yetarli bo'lavermaydi. Esingizdan chiqmasin: "Bitta ota o'nta bolani boqarmish. O'nta bola esa bitta otani boqolmasmish" qabilidagi o'zbekona maqol bekordan-bekorga aytilmagan. Shu bois, bu davrda o'zgalarga qaram va muhtoj bo'lmasdan, o'zimizga loyiq bo'lgan hayot darajasini qo'llab-quvvatlash (ta'minlab turish)ning yagona ishonchli usuli (yo'li) – yetuklik davrida qilingan o'z jamg'arilmalarimizdan foydalanishdir.

Insonning hayotiy siklidan kelib chiqib, shaxsiy moliyaviy maqsadlarning uch asosiy guruhini ajratib ko'rsatishimiz mumkin.

Birinchi guruh maqsadlar ovqatlanish, kommunal xizmatlar, transport va shu kabi joriy xarajatlarni amalga oshirish bilan bog'liq. Faqat ana shu maqsadlarga erishish bilan cheklangan inson, ertangi kun to'g'risida qayg'urmasdan, faqat bugungi kun bilan yashayotgan bo'ladi.

Ikkinchi guruh maqsadlar eng muhim risklardan himoya qilish bilan bog'liq bo'lib, ular bizning shaxsiy moliyaviy farovonligimizga tahdid (xavf) soluvchi risklardir. Bunda biz daromadlarimizning to'satdan pasayib ketishiga yoki xarajatlarimizning majburiy tarzda oshib ketishiga tayyor turishga harakat qilamiz. Pul zaxirasi, sug'urta mahsulotlari va ayrim moliyaviy instrumentlarning (masalan, kredit kartasi) mavjudligi bunda bizga yordam berishi mumkin.

Va nihoyat, **uchinchi guruh maqsadlar** jamg'arilmalarni shakllantirish (vujudga keltirish, yaratish, tarkib toptirish) bilan bog'liq. Ular hisobidan yirik sotib olinmalarni (masalan, avtomashina, uy-joy) sodir etish yoki davr davomida (davriy nuqtayi nazardan) cho'zilib ketgan muhim xarajatlarni (masalan, ota-onalarni qo'llab-quvvatlash, bolalarni o'qitish, o'z pensiyamizga) amalga oshirishimiz mumkin. Buning uchun jamg'arilmalar qilish va ularni turli instrumentlarga – ko'chmas mulk, o'z biznesi, qimmatli qog'ozlar va h.k.larga – investitsiyalashtirish kerak.

O'z oldimizga qanday aniq maqsadlarni qo'yishimiz kerak? O'ylamang, bu savolning tayyor javobini bizga beradigan "mard" – bu olamda yo'q. Uning javobini o'zimiz, har birimiz topishimiz lozim. Kimdir uchun eng so'nggi modelli mobil telefonni sotib olish muhim. Boshqa birov o'z oldiga millioner bo'lishni maqsad qilib qo'yadi. Yana kimningdir maqsadi o'z oilasini barqaror daromad manbai bilan ta'minlashdan iborat bo'ladi. Shaxsiy moliya hayotiy siklini to'g'ri tushunish biz uchun haqiqatdan ham

nimaning eng muhim ekanligini aniqlashga yordam beradi. Faqat bugun uchun emas, balki istiqbolda ham. Va o‘z yaqinlarimiz ehtiyojlarini hisobga olganda ham.

O‘z moliyaviy maqsadlarimizga erishishda muqobil usullarni qanday tanlab olishimiz kerak?

Bu savolning javobini topishda quyidagi oddiy bir vaziyatga e’tibor beraylik: aytaylik, Sizda faqat birgina maqsad bor. U aniq ifodalangan. Erishish muddati (davri, vaqti) ham aniq. Qancha pul talab qilinishi ham – oldindan ma’lum. Masalan, tanlagan oliy ta’lim dargohida o‘qishingizning birinchi yili haqini to‘lash uchun ikki yildan so‘ng 10,0 mln. so‘m jamg‘armoqchisiz.

Bu maqsadga qanday qilib erishish mumkin? Zero, ota-onangiz Sizga unchalik ko‘p pul berishmayapti. Katta miqdordagi jamg‘arilmaga esa – shu paytgacha ega bo‘lmagansiz. Agar shunday davom etadigan bo‘lsa, mutlaqo aniqki, Sizda sezilarli jamg‘arilma paydo bo‘lmaydi. Bunday vaziyatda oldingizda qanday muqobil variantlar borligini ko‘ra olasizmi? Mana ularning eng umumiy ko‘rinishlari:

Birinchidan, xarajatlarni qisqartirsa bo‘ladi. Masalan, har oyiga 50,0 ming so‘mdan. Agar ularni jamg‘arilmada to‘plasangiz, bir yildan so‘ng 600,0 ming so‘mga, ikki yildan so‘ng esa – 1 200,0 ming so‘mga ega bo‘lasiz. Bu summa uncha kichik summa bo‘lmasa-da, baribir, Sizga kerak bo‘ladigan summadan ancha kamdir. Buning ustiga, ana shu summaga ega bo‘laman deb, Siz o‘zingizga yoqadigan bir necha “yaxshi” narsalardan voz kechishingizga to‘g‘ri keldi.

Ikkinchidan, daromadlarni oshirish mumkin. Misol uchun, o‘qishingiz sifatiga ta’sir ettirmasdan yiliga o‘n oy ishlasangiz bo‘ladi. Buning natijasida esa, oyiga, aytaylik, 400,0 ming so‘mlik

daromad ikkinchi yilning oxiriga kelib, 8,0 mln. so'mni to'plashga imkon beradi. Ko'rinib turibdiki, maqsadga erishish – yaqin. Iqtisod qilingan 1,2 mln. so'mga ishlab topilgan 8,0 mln. so'mni qo'shib, qarabsizki, ixtiyoringizda 9,2 mln. so'mlik mablag'ga ega bo'lmoqdasiz.

Yetmayotgan 0,8 mln. so'mni topishga Sizga **uchinchi yo'l** – moliyaviy instrumentlardan foydalanish – yordam berishi mumkin. Agar Siz o'z jamg'arilmalaringizni bank depozitiga (uni biz 3-bobda muhokama qilamiz) joylashtiradigan bo'lsangiz, u holda depozit bo'yicha daromadlar jamg'arilmalaringizni istalayotgan (izlanayotgan, kutilayotgan) 10,0 mln. so'm darajasigacha oshirishga imkon berishi – turgan gap.

Shunday bo'lsa-da, bu maqsadga erishish variantlarining tugaganligidan dalolat bermaydi. Zero, tanlagan oliy o'quv yurtingizda o'qish – Sizning yakuniy maqsadingiz bo'lishiga qaramasdan, yiliga 10,0 mln. so'm to'lanadigan uning to'lovli bo'limiga o'qishga kirish – masalani hal etishning yakka-yu-yagona yo'li emas. Masalan, "byudjet"li joyga o'qishga kirishga harakat qilib, unga muvaffaq bo'lsangiz, o'qish Siz uchun "tekin"ga aylanadi. Albatta, buning uchun test sinovlaridan eng yuqori ko'rsatkichni namoyon etib, o'tishingiz uchun ko'proq shug'ullanishga yoki tegishli olimpiadada "mukofot"li o'rinni egallashingizga to'g'ri keladi.

Agar maqsadlaringiz ko'p bo'lsa-chi? Unda nima bo'ladi? Nima ham bo'lardi – ularni rejalashtirishingiz murakkablashadi, xolos. Masalan, Siz yaqin yillar ichida velosiped sotib olmoqchi ham bo'lsangiz, u holda yuqoridagi jamg'arilmalaringizning bir qismini bu maqsadga erishish uchun ham yo'naltirishingizga to'g'ri keladi. Unda birinchi maqsadga erishishingiz "zarar" ko'rishi, tabiiy. Bunday vaziyatda Siz uchun nimaning muhimligini – bir necha yil yangi velosipedda yurishmi yoki yaxshi oliy ta'lim

muassasasiga kirishmi – tanlab olish va shunga muvofiq ish qilish taqozo etiladi.

Esda tuting: har qanday vaziyatda ham muammoni yechish variantlari ko‘p bo‘ladi; shu boisdan ham odatiy qarorlar qabul qilish chegarasidan chetga chiqishga uyalmaslik kerak. Buning uchun topishingiz mumkin bo‘lgan ma’lumotlarning (masalan, do‘stlar maslahati, Internetdagi maqolalar, bloglar va h.k.) maksimumi (eng ko‘pi)dan foydalanish zarur. Axir “Kim ma’lumotga ega bo‘lsa, u dunyoga egalik qiladi”,- deb bejiz aytilmagan. Bunda variantlar tahlili natijasida o‘z maqsadingizni qayta ko‘rib chiqishingiz mumkinligidan sira qo‘rqa ko‘rmang. Bunday bo‘lishi mumkinligiga tabiiy hol sifatida qarashga o‘rganish kerak. Shunday qilinsa, Sizning maqsadlaringiz haqiqatdan ham Sizning xohishingiz va o‘zingiz yo‘l qo‘yishingiz mumkin bo‘lgan narsalarga nisbatan shunchalik yaqin va haqqoniy bo‘ladi.

O‘z moliyaviy maqsadlarimizga erishish strategiyasini qanday tanlash zarur?

Har qanday sohada bo‘lgani kabi shaxsiy moliyada ham mahorat (mohirlik)ning bir necha darajasi bor. Joriy xarajatlarni amalga oshirish uchun o‘z pullarimizdan foydalana olishimiz bu – mahorat (mohirlik)ning birinchi darajasidir. Bu xarajatlar daromadlar chegarasi darajasida qoladi, demakdir. Bunda o‘z pulimizni nimaga aynan sarflashimiz zarurligini bilamiz va byudjetimizni shunga muvofiq yuritamiz.

Mahorat (mohirlik)ning ikkinchi darajasi – bu kritik riskdan bizning himoyalanganligimizdir. Bunda biz daromadsiz qolgan paytimizda ham hayotimizning bir necha oyiga yetadigan zaxira fondiga ega bo‘lishimiz zarur. Shuningdek, bunda eng muhim aktivlarimiz, masalan, uy-joyimiz, mashinamiz va o‘z sog‘lig‘imiz sug‘urta qilinganlik bilan himoyalangan bo‘lishi kerak.

O‘z kapitalimizni ko‘paytirish (orttirish) uchun investitsiya qiladigan bo‘lsak, u holda biz mahorat (mohirlik)ning eng yuqori – uchinchi – darajasiga ega bo‘lgan bo‘lamiz. Bu bizga daromadning yangi manbaini beradiki, u boshqa manbalar tugaganda, bizni qo‘llab-quvvatlaydi. Muvaffaqiyatli investitsiyalashtirish, biz ishlashdan to‘xtaganimizda va pensiyaga chiqqanimizdan so‘ng ham, o‘zimizni xafa qilmaslik uchun yetarli bo‘lgan kapitalni jamg‘arishimizga imkon beradi. Jamg‘arilgan kapitalning bir qismini boshqa maqsadlar, masalan, ota-onamizni qo‘llab-quvvatlash va bolalarimizni o‘qitishga ham foydalanishimiz mumkin.

Qanday qilib shaxsiy moliyaning mohir “usta”siga yoki “qassob”iga aylansa bo‘ladi? Buni iloji – unchalik murakkab emas. Shaxsiy moliya “qassob”iga aylanish uchun, eng avvalo, o‘z daromadlarimizni kapitalning quyidagi turlarini shakllantirishga yo‘naltirishimiz kerak:

- Joriy kapitalga;
- Zaxira kapitalga;
- Investitsion kapitalga.

Shuningdek, u yoki bu kapital uchun mo‘ljallangan moliyaviy instrumentlarning sir-asrorlarini ham puxta egallamoq (bilmoq) lozim.

Joriy kapital – barcha insonlarda bor. Bu kishilarning kundalik xarajatlariga sarflayotgan pullaridir. Shuningdek, ular vaqti kelib, yirik sotib olinmalarga ham xarj qilinishi mumkin. O‘z xarajatlarimizni samarali boshqarishimiz uchun biz bank kartalari va bank xizmatlarining boshqa turlaridan ham foydalansak bo‘ladi. Ularni biz 5-bobda muhokama qilamiz. Agar yirik sotib olinmalar to‘g‘risida gap ketadigan bo‘lsa, biz jamg‘arilma qilishimiz yoki pullarni qarzga olishimiz darkor. Buning uchun bizga bank depozit (omonat)lari (3-bob) va kreditlar (4-bob) yordam beradi.

Afsuski, ko'pchilik odamlarda joriy kapitaldan boshqa hech vaqo bo'lmaydi. Ular hayot kechirish uchun daromadlarining yetarli bo'lmayotganligidan shikoyat qiladilar. Jamg'arilma to'g'risida esa, faqat va faqat daromadlar oshirilgan taqdirdagina o'ylab ko'rish mumkin, deb hisoblaydilar. Lekin daromadlarining oshganligi ularga yordam berolmaydi. Zero, bu bilan bir vaqtning o'zida, xarajatlar ham oshadi. Shunday qilib, o'ziga xos bo'lgan yopiq "doira" yoki "aylana" vujudga keladi. To'satdan paydo bo'lgan muammoni (masalan, davolanishga) hal etish uchun pul kerak bo'lganda, yo belni "mahkam bog'lash"ga yoki yordam so'rab do'stlarga murojaat qilishga to'g'ri keladi. Pensiyaga chiqqandan so'ng esa ular keskin kamaygan daromadlar doirasida yashashga majbur bo'ladilar.

Mahorat (mohirlik) boshqa darajasiga o'tishning yakka-yu-yagona usuli – jamg'arilma qilishni boshlab yuborish. Mutaxassislar hisob-kitoblarining ko'rsatishicha, o'ziga hech qanday zarar (ziyon) yetkazmasdan turib, har qanday inson o'z daromadining 10%ini jamg'arib borishi mumkin. Agar byudjet yordamida o'z xarajatlarimizni nazorat qila olsak, buning uddasidan chiqish – unchalik murakkab ish emas. Va yana bir qoida: byudjetni rejalashtirishda jamg'arilmalar, barcha xarajatlardan oldin, birinchi qatordan o'rin olmog'i lozim. Jamg'arilmalar – bular shunday pullarki, ulardan Siz o'z strategik maqsadlaringizga erishish uchun so'ng, eng oxirgi navbatda foydalanasiz. Agar Siz ko'proq miqdordagi (masalan, daromadingizning 20%ini) pullaringizni jamg'arish imkoniga ega bo'lsangiz, ishonchingiz komil bo'lsin: ko'zlagan o'z maqsadlaringizga tezroq erishasiz.

Ko'pchilik jamg'arish (jamg'arilma qilish) uchun pul yetishmaydi, deb o'ylashadi. Lekin, "nega"dir shunday xayolga boruvchilar gazlangan suv, tamaki mahsulotlari yoki yaltiroq jurnal uchun har doim pul topa oladilar. "Bular hech narsani hal

qilmaydi. Shunday kichik summalar bilan nima ham qilish mumkin?", - deb hisoblaydilar ham.

Qanchalik yoqimli yoki nojiddiy bo'lishiga qaramasdan, bunday tasdiqqa shaxsiy moliya bo'yicha ekspertlar sira qo'shilmaydilar. Ulardan biri, masalan, Devid Bax bestseller bo'lgan o'z kitobida 23 yoshli qiz tarixini yozish bilan buni osongina isbotlab bera olgan. O'sha qiz oylikdan oylikkacha yashaganligi uchun jamg'arilma qilishga imkoni yo'q, deb hisoblaydi. Shunda Devid undan tipik kunlik xarajatlarining ro'yxatini tuzib chiqishni so'raydi. Unga ko'ra qiz har kuni 11,0 AQSh dollarini har xil mayda-chuydalarga (bir qultum kofe, sok, shokolad, pirojniy va b.) sarflayotgan ekan. Shunda Devid qizdan ayrim mayda-chuyda narsalarni iste'mol qilishga chek qo'yib, kuniga 5,0 AQSh dollarini iqtisod qilishi mumkin yoki mumkin emasligini so'raydi. Qiz "Albatta, buning iloji bor. Lekin u nima berishi mumkin?",- deb javob beradi. Shunda Devid oddiygina hisob-kitoblarni amalga oshiradi: kuniga 5,0 AQSh dollaridan iqtisod qilish, bu oyiga 150,0 AQSh dollarini tejab-tergash demakdir. Agar ana summani 40 yil davomida yillik 10%lik stavkada investitsiya qiladigan bo'lsa, u holda ana shu davrning oxiriga kelib u 1 000 000 AQSh dollarini jamg'argan bo'lar edi. Shunday qilib, hech qanday murakkab bir ishni amalga oshirmasdan u pensiyaga chiqadigan muddatga kelib qiz millionerga aylanardi.

Kimdir, "Men kofe ichmayman" yoki "Shokolad ham iste'mol qilmayman", - deyishi mumkin, albatta. Mayli, shunday bo'la qolsin ham. Lekin har birimizda o'z-o'zimizga zarar (ziyon) yetkazmasdan voz kechishimiz mumkin bo'lgan qandaydir mayda xarajatlarimiz, baribir, bor-ku!? Ana shu pullarni jamg'arib borib, eng katta maqsadlarga erishishimizni yaqinlashtirishimiz mumkin. Nima desangiz – deng: hayot obyektiv realligi shundan iborat. Buning aynan shundayligini o'zbekona aytilgan quyidagi

maqollarimiz ham to'liq tasdiqlaydi: "Toma-toma – ko'l bo'lur" yoki "Qatra-qatra yig'ilib – daryo bo'lur".

Jamg'arilmalarni, birinchi navbatda, **zaxira kapitali**ni shakllantirishga yo'naltirmoq lozim. Zero, u, eng avvalo, ko'zda tutilmagan xarajatlarni amalga oshirish zaruriyati vujudga kelganda Sizni qo'llab-quvvatlashga mo'ljallangan. Byudjetingizda, qanchalik harakat qilmang, barcha xarajatlaringizni to'liq ko'zda tutishning iloji yo'q. Masalan, do'stingiz tug'ilgan kunini nishonlashga taklif qildi – sovg'a sotib olish kerak; mashinangizning qaysidir bir detali ishdan chiqdi – avtoservisga kirib o'tmasa, bo'lmaydi... Bularning barchasi ishingizni yo'qotganingiz yoki kasal bo'lganingiz bilan taqqoslanganda – hali "holva". Bunday ko'lamdagi muammolarni hal qilish uchun ancha katta miqdordagi mablag'lar talab qilinishi mumkin. Shuning uchun ham ekspertlar zaxira fondining hajmini aholi har oylik daromadlarining 3 oydan 6 oygacha miqdorida bo'lib turishini tavsiya etadilar. Bunday miqdordagi mablag'lar aynan Siz ishlab topolmaydigan vaqtdagi xarajatlaringizni qoplashga yetadi. Zaxira kapitalining boshqa ko'rinishi – sug'urtalanishdir. Bu to'g'risida biz 6-bobda suhbatlashamiz.

Sizda zaxira kapitali bo'lsa, o'zingizni eng muhim risklardan himoyalangandek his etasiz. So'ng esa, endi **investitsion kapitali**ni shakllantirish to'g'risida o'ylasangiz ham bo'ladi. Investitsiyalashtirishdan maqsad – qo'shimcha daromad keltirgan holda o'z pulingizni (aniqrog'i – jamg'arilmalaringizni) Sizning foydangizga ishlashga majbur qilishdir. Investitsiyalashtirish uchun obyektlar to'plami esa – nihoyatda ko'p. Bular qatoriga bank depozitlari, ko'chmas mulk, qimmatli metallar, biznesdagi hissa, qimmatli qog'ozlar va yana boshqa ko'plab narsalarni kiritish mumkin. Biroq, esingizdan chiqmasin – investitsiyalashtirish bilan risklar doimo bir-birining hamrohidir.

Shuning uchun ham investitsiyalashtirishning asosiy instrumentlari va prinsiplari bilan yaxshilab tanishib olish va ularni o'zlashtirish o'ta muhim hisoblanadi. Bular to'g'risida Siz 7-bobda tanishasiz.

O'z moliyaviy rejangizda kapitalning yuqoridagi uch turi mavjud bo'lganidan so'ng (mayli amalda emas – qog'ozda bo'lsa ham), endi aniq bir maqsadga erishishning strategiyasi to'g'risida o'ylaversangiz ham bo'laveradi. Ularning ayrimlari (masalan, ust-bosh sotib olish) qisqa muddatni talab qiladi. Bularni joriy kapital doirasida hal qilishingiz mumkin. Ulkan (ulug'vor) maqsadlarni amalga oshirish uchun esa – katta miqdordagi mablag'lar taqozo etiladi. Mablag'larni faqat ishlab topishning o'zi bu yerda yetarli emas. Ularni mos keladigan moliyaviy instrumentlardan foydalangan holda to'g'ri taqsimlash va asrash ham kerak. Biroq, eng muhimi – Sizning irodangiz, qat'iyatli ekanligingiz, o'z tartib-intizomingiz va hisob-kitob qilishingiz bo'lib, ular shaxsiy moliyada muvaffaqiyat qozonishingizga, albatta, yordam beradi.

Shaxsiy moliyaviy rejani tuzgan (ishlab chiqqan)dan so'ng nima qilish kerak?

Moliyaviy reja yo'l xaritasiga o'xshaydi. Unda Siz, dastlab, joriy joylashgan joyingizni aniqlab olasiz. So'ng borishingiz kerak bo'lgan joy (manzil)ni tanlaysiz. Unga borishning turli yo'llarini tahlil qilasiz. Va nihoyat, barcha omillarni hisobga olgan holda eng yaxshi yo'lni tanlaysiz. Agar nimalardir xalaqit qilib, Sizni yo'ldan adashtirgan bo'lsa, marshrut (yo'nalish)ni biroz o'zgartirishga to'g'ri keladi. Shaxsiy moliyada ham xuddi shunday: hech bir reja har doim ham o'zgarmaydigan tarzda qabul qilinmaydi. Reja faqat va faqat o'z maqsadlaringizga erishish uchun harakat qilishingiz kerak bo'lgan asosiy yo'nalishni ko'rsatadi, xolos. Ikkinchi Jahon urushining bir necha janglarida g'olib chiqqan AQSh Prezidenti

general Duayt Eyzenxauer kunlarning birida shunday degan edi: “Reja – hech narsa emas, hamma narsa – rejalashtirishda”.

Rejaning bajarilishini, o‘tgan oy byudjetini tahlil qilish bilan birgalikda, har oyda kamida bir marta tekshirish kerak. Haqiqatdagi byudjetni rejalashtirilgan byudjet bilan taqqoslab, Siz qaysi moddalar bo‘yicha rejadan ortiqcha sarflaganingizni va aksincha, ularning qaysilaridan iqtisod qilishga muvaffaq bo‘lganligingizni aniqlashingiz mumkin. Bu Sizning joriy maqsadlaringizga biroz o‘zgartirish kiritishga va navbatdagi oy uchun o‘z byudjetingizni yanada aniqroq rejalashtirishga yordam beradi. Yangi ma’lumotlarni hisobga olgan holda shaxsiy moliyaviy rejani tuzishning barcha bosqichlarini yana bir marta qayta ko‘rib chiqishingiz mumkin. Ehtimol, o‘tgan oyda Siz o‘zingizning ustuvorliklaringizni o‘zgartirib, maqsadlaringiz ro‘yxatini tuzatishni istab qolgandirsiz?! Balki Sizga muammoni hal etishning muqobil yo‘lini ko‘rsatishgandir?! Yoki Siz strategiyangizga kirishi mumkin bo‘lgan yangi instrument to‘g‘risida bilib qolgandirsiz?! Shuning uchun ham rejani doimo tahlil qilib, tekshirib va takomillashtirib borish kerakki, u doimo dolzarb bo‘lib qolaversin.

Shaxsiy moliyaviy reja – bu Sizni tanlagan yo‘lingiz orqali ko‘zlagan (mo‘ljallagan) maqsadingiz sari eltishning navigatoridir. Har qanday murakkab instrument singari u ham Sizdan to‘g‘ri munosabatda bo‘lish va to‘g‘rilab borishni talab qiladi. Albatta, boshlanishida xatolarga yo‘l qo‘yishdan qochib qutula olmaysiz. Biroq, har oy o‘tgan sari, tajriba to‘planishiga qarab, Siz o‘z moliyaviy rejangizdan foydalanishda yengillikni his etaverasiz. Sekin-astalik bilan Siz bu instrumentni, albatta, o‘zlashtirasiz. Uning birinchi “meva”larini ko‘rasiz ham: o‘z mablag‘laringizni nazorat qilishni uddalaysiz va o‘zingizning uzoq muddatli maqsadlaringizni aniq (belgi)lay olasiz.

SAVOLLAR

1. Insoniy kapital. U nima? Nima uchun uni insonning eng muhim aktivi hisoblashadi?
2. Do‘stingizga sovg‘a tanlash misolida moliyaviy qaror qabul qilishning asosiy bosqichlarini muhokama qilib, ko‘rib chiqing.
3. Aktivlar va passivlar. Ular nima degani? Aktivlar va passivlarga misollar keltiring.
4. Siz egalik qilayotgan narsalarning qay birlarini iste’moliy va qay birlarini esa investitsion aktivlarga kiritish mumkin?
5. 9-sinf o‘quvchisining asosiy daromadlari manbai va xarajatlarining asosiy moddalariga nimalar kiradi?
6. Jamg‘arilmalar nima uchun kerak?
7. Daromadlar va xarajatlar hisobini yuritish insonga nima beradi?
8. Shaxsiy moliyaviy reja qanday hayotiy vazifa (masala)larni bajarish (yechish)ga yordamlashadi?
9. Yoshlik, yetuklik va keksalikda inson daromad va xarajatlari qanday nisbatlarda bo‘ladi?
10. Shaxsiy moliyaviy rejada zaxira kapitali va investitsion kapital qanday rolni bajaradi?

KEYS

Karyera tanlashda SWOT-tahlildan foydalanish

Qulay imkoniyat paydo bo'lganda undan
foydalanishga tayyor turish – muvaffaqiyat siridir.

(Benjamin Dizraeli)

Ertami-kechmi, baribir, har inson o'z-o'ziga "Qanday karyera (qilish) menga ko'proq to'g'ri keladi?", - deya savol berishi, tabiiy. Qanday kasbni tanlash masalasiga maslahatlar beruvchi ko'plab kitoblar mavjud. Temperament, liderlik qobiliyati va amaliy ko'nikmalarini aniqlash borasida ham turli-tuman testlar bor. Tasavvur qilaylik, barcha kitoblarni o'qidingiz. Testlarni ham bajardingiz. Va o'zingizning psixotoifangizni aniqladingiz. Xo'sh, undan keyin nima bo'ladi? Undan so'ng esa hayot o'z o'zgarishlarini amalga oshiradi (kiritadi). Masalan, raqobatchi-"kushanda"laringiz Sizni rahbar (boshliq)lik qilishingizga yo'l berishmaydi. Yoki Siz unchalik qiziqmaydigan ish – shundoqqina yashayotgan uyingizning yonida bo'lib, unga durustgina haq ham to'lanayotir. Karyerani tanlash xato ham bo'lishi mumkin. Bunda o'z-o'zidan pushaymon bo'lish va boy berilgan vaqt muvaffaqiyatni yanada ortga surib yuboradi.

Shunday bo'lishiga qaramasdan, karyera to'g'risidagi nazariy tasavvurlarni hayot haqiqatiga yaqinlashtirishning usuli bor. Buning uchun o'zimizni, dastlab, shaxs sifatida ko'rmasdan, balki firma yoki kompaniyadek his qilishimiz darkor. So'ng esa SWOT-tahlilni amalga oshirib, o'zimizning kuchli va kuchsiz tomonlarimizni aniqlashimiz, imkoniyatlarimiz va risklarga baho berishimiz kerak. Odatda firmaning taraqqiyot strategiyasini aniqlash uchun shunday tahlildan foydalaniladi. Bunda biznesni

rivojlantirish uchun resurslardan oqilona (optimal) foydalanish menejerning oldida turgan eng asosiy masala hisoblanadi. Xuddi shunday tartibda biz o'z insoniy kapitalimiz resurslarini tahlil qilishimiz va o'zimizning rivojlanish trayektoriyamizga baho berishimiz kerak.

Ma'lumki, SWOT qisqartmasi quyidagi to'rt so'zning bosh harflaridan olingan:

- Strength – kuchlilik (kuchli tomonlar);
- Weakness – kuchsizlik (kuchsiz, zaif tomonlar);
- Opportunity – qulay imkoniyat;
- Threat – xavf-xatar (risk).

SWOT-tahlilni qanday o'tkazish kerak?

1-qadam. Yechishingiz lozim bo'lgan muammoni, iloji boricha, aniqroq ifodalang. Masalan, dizaynerlik karyerasi Sizga yarashadimi? Siz vrach bo'la olasizmi? Balki qo'shiqchilik san'atini tanlarsiz? ...

2-qadam. Quyidagi to'rt qismdan iborat bo'lgan jadvalni tayyorlang:

S = Kuchli Mening kuchli tomonlarim	**O = Imkoniyatlar** Qulay tashqi sharoitlar
W = Kuchsiz Mening kuchsiz tomonlarim	**T = Xavf-xatar (risk)lar** Noqulay tashqi sharoitlar

3-qadam. Jadvalning har bir qismini to'ldirishni boshlang.

1. Ko'zlagan maqsadingizga, masalan, qo'shiqchilar guruhida yakka xonanda bo'lishga erishishda Sizga yordam berishi mumkin bo'lgan o'zingizning kuchli tomonlaringizni yozib chiqing. Jadvalning bu qismini to'ldirishda Sizga quyidagi savollar yordam berishi mumkin:

- Qanday afzalliklar (qobiliyat, ko'nikma, tanish-bilish, aloqalar, ma'lumot va b.) menda bor-u, boshqalarda esa – yo'q?
- Boshqalarga nisbatan men nimani yaxshiroq qila olaman?
- Qanday shaxsiy resurslarga (moliyaviy, vaqt, akamning yordami va b.) egaman?
- Boshqa odamlar (ota-onam, do'stlarim, o'qituvchilarim va b.) mening nimamni kuchli tomonim sifatida e'tirof etishadi?
- Eng avvalo, men o'zimning qaysi yutuqlarim bilan faxrlana olaman?

S = Kuchli

Mening kuchli tomonlarim

- Men torni yaxshi cherta olaman;
- Men musiqa maktabini "A'lo" bahoga tugatganman;
- Menga qo'shiq yozish yoqadi;
- Men omma oldida chiqish qilishni yaxshi ko'raman;
- Do'stimning juda yoqimli ovozi bor va u mening qo'shiqlarimni kuylamoqchi;
- Men tartibli insonman;
- Sinf rahbarimning fikricha, men yaxshi tashkilotchiman.

2. Jadvalning 2-qismiga o'z maqsadingizga erishishda Sizga xalaqit qiluvchi o'zingizning kuchsiz tomonlaringizni aks ettiring. Bunda Sizga quyidagi savollar yordam berishi mumkin:

- O‘zimni noqulay his etganligim uchun men qanday topishiriqlarni bajarishdan qochishga harakat qilaman?
- Atrofimdagilar nimalarimni mening kuchsiz tomonlarim deb hisoblashadi?
- Qanday bilim, ma’lumot va ko‘nikmalar menda yetishmaydi?
- Menda qanday salbiy odatlar (tez-tez kechikib yuraman, toqatim hamma vaqtda ham yetarli bo‘lavermaydi, ishni oxirigacha yetkazavermayman, “stress” holatlarni yomon o‘tkazaman) bor?
- Ko‘zlagan maqsadlarimga erishishda qanday belgilarim menga to‘sqinlik qilishi mumkin?
- Qanday resurslar (vaqt, pul, kuch va b.) menda yetishmaydi?

W = Kuchsiz

Mening kuchsiz tomonlarim

- Mening bo‘sh vaqtim kam;
- Men hukmron odamman va mening odamlar bilan kelishishim ancha murakkab kechadi;
- Ko‘pchilikning aytishicha, men dimog‘dorman va tanqidga toqatim yo‘q;
- Menda kasbiy musiqiy instrumentlar yo‘q;
- Menda repititsiya qilishga bino yo‘q;
- Jismoniy yuklamadan so‘ng men tez-tez kasallanib turaman.

3. Endi maqsadingizga erishishda ko‘mak berishi mumkin bo‘lgan qulay imkoniyatlarni sanab chiqaylik. Quyidagi savollarga bunga yordam beradi:

- Qanday tashkilotlar menga yordam berishi mumkin va nima bilan?

- Odamlarning qay birlari menga yordam bera oladi va qanday qilib?
- Qanday tadbirlar ko‘zlangan maqsadga erishishda yordamlashishi mumkin?
- Faoliyatning shu turiga talab bormi?
- Men qiziqayotgan tarmoq tobora rivojlanib, o‘smoqdami?

O = Imkoniyatlar

Qulay tashqi sharoitlar

- Musiqiy kanal har yili “Eng yosh ijrochi” tanlovini o‘tkazadi. Tanlovda tashkil qilingani bir yilgacha bo‘lgan guruhlar ishtirok etishi mumkin. Mukofot – videorolik yoziladi va telekanalda namoyish etiladi;
- Restoran yoki to‘yxonalar o‘z sahnalarida san’atini namoyish etish uchun doim yoshlarni taklif qilishmoqda;
- Maktabning “san’at yulduzi”ga aylanish mumkin. Zero, unda bunday boshqa guruh mavjud emas;
- Direktor doimiy ravishda maktabda badiiy havaskorlik guruhini tashkil qilishni tashviqot qilmoqda;
- Hokimlik ham doimiy ravishda har yili yozda musiqa festivalini o‘tkazmoqda.

4. Jadvalning “Xavf-xatar (risk)lar” qismida ko‘zda tutilgan maqsadga erishishda Sizga xalaqit beruvchi salbiy omillarni aks ettirmoq lozim. Quyida keltirilayotgan savollar bunga yordam beradi:

- O‘ylaganimni amalga oshirishni boshlasam, men qanday to‘sqinliklarga duch kelishim mumkin?
- Men bilan raqobat qiluvchilar bormi?
- Hayotimda qanday o‘zgarishlar sodir bo‘lishi mumkin?
- Mening kuchsiz tomonlarim xavf-xatarlar sababiga aylanishi mumkinmi?

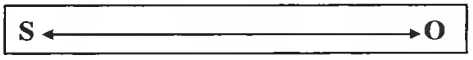
T = Xavf-xatar (risk)lar

Noqulay tashqi sharoitlar

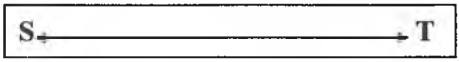
- Hududimizda musiqa guruhlari ko‘p;
- Yoshlar klassik (mumtoz) san’at turi bilan kamroq qiziqishmoqda;
- Ota-onam mening tanlovimni ma’qullashmayapti. Ular “Bu vaqtni bekorga sarflashdir. Bir yildan so‘ng hamma o‘z ishiga qochib ketishadi va o‘zing tanho qolasan”, - deyishmoqda;
- O‘○‘zining xarakteriga ko‘ra do‘stim ham lider hisoblanadi. Shuning uchun guruhda doimiy raqobatning bo‘lishi, turgan gap. Shu bois guruhda tarqalib ketish xavfi saqlanib qoladi.

Bunda, iloji boricha, savollarga javoblar beshtadan kam va o‘ntadan ortiq bo‘lmasligi maqsadga muvofiq.

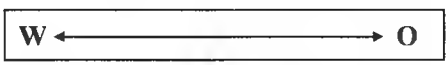
4-qadam. Jadvalning tegishli qismlarida yozilganlarning har birini kesishuvchan tarzda tahlil qilish lozim. O‘z ahamiyatiga ko‘ra, bu yakuniy va eng muhim bosqich hisoblanadi.



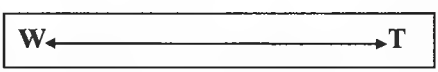
Kuchli tomonlar va imkoniyatlar. E’tibor bering: o‘zingizning kuchli tomoningizni hisobga olgan holda qandaydir qulay imkoniyatlardan foydalana olasizmi? Masalan, “O‘z qobiliyatimga ko‘ra maktabda qo‘shiqchilar guruhini yaratishga men direktorni ishontiraman va musiqiy tanlovda maktabning yakka-yu-yagona vakili bo‘la olaman. G‘alaba qozonish imkoniyati oshadi”.



Kuchli tomonlar va xavf-xatar (risk)lar. O‘zingizning kuchli tomonlaringiz xavf-xatar (risk)larga qanday qarshi tura olishini baholang. Masalan, “Shahrimizda qo‘shiqchilar guruhi ko‘p. Lekin ularning hech biri mening guruhimdagidek emas. Boshqa guruhlardan farqli o‘laroq men o‘z qo‘shiqlarimni ijro etaman. Mumtoz qo‘shiqlarga qiziqishning pasayib ketayotganligiga kelsak, menimcha, yaxshi qo‘shiqqa nisbatan doim qiziqish bo‘ladi. Ota-onamning ma’qullamayotganligi, haqiqatdan ham, bu nihoyatda muhim xavf. Biroq, maktabda birinchi konsertni tashkil qilganimdan so‘ng, hoy-nahoy, maktab direktori menga “Maqtov yorlig‘i” bersa kerak. Bu esa ota-onamning munosabatini yaxshi tomonga keskin o‘zgartirishi mumkin”.



Kuchsiz tomonlar va imkoniyatlar. O‘ylab ko‘ring: o‘zingizning kuchsiz tomonlaringizni hisobga olgan holda qulay imkoniyatlardan foydalana olishning uddasidan chiqa olasizmi? Balki, aksincha, imkoniyatlar Sizning kuchsiz tomonlaringiz o‘rnini bosib ketar?!



Kuchsiz tomoniar va xavf-xatar (risk)lar. Tahlil qilib chiqing: bor bo‘lgan risklar Sizning kuchsiz tomonlaringiz bilan birgalikda maqsadingizga erishmasligingizning ilojini qila oladimi?

Yoki bunday salbiy qo‘shiluvchanlik maqsadga erishishingizni yo‘qqa chiqara olmaydimi?

Shunday qilib, yuqorida biz SWOT-tahlildan foydalanib, karyerani tanlash borasida qanday mulohaza yuritish kerakligini, misol tariqasida, ko‘rsatdik. Bu faqat va faqat – oddiy bir misol, xolos. Shu bois, biz bu yerda tayyor yechimni bermadik. Yuqoridagi to‘rtta pozitsiyani kesishuvchan (chorrahaviy) tahlil qilishda, bu omillar har birining Siz uchun qanday bosim (kuch)ga ega ekanligini, albatta, hisobga olish kerak. Zero, kimlar uchundir ota-onalarning fikri hal qiluvchi ahamiyatga ega. Boshqa birov esa, ko‘proq do‘stlarining maslahatlariga quloq tutar. Xullas, o‘zi uchun nimaning muhimligini – har kimning o‘zi belgilaydi.

3-BOB.
DEPOZIT (OMONAT)

Bu bob materiallaridan bahramand bo'lib, quyidagilarni bilib olishingiz mumkin:

- Nega pulni to'plash (jamg'arish) kerak?
- Pulni qanday to'plamoq (jamg'armoq) lozim?
- Inflyatsiya. Nima u?
- Inflyatsiyaning sabablari nimada?
- Inflyatsiya qanday hisobga olinadi (hisoblanadi)?
- O'z inflyatsiyamizni qanday hisobga olishimiz (hisoblashimiz) mumkin?
- Depozit (omonat)ning boshlanishi qayerda?
- Bank nima?
- Depozit (omonat) nima?
- Depozit (omonat)ning asosiy afzalliklari nimada?
- Uning qanday nuqson (kamchilik)lari bor?
- Shaxsiy moliyaviy rejada depozit (omonat)ning roli qanday?
- Qaysi yoshdan so'ng depozit (omonat)dan foydalanish mumkin?
- Depozit (omonat) shartnomasida nima mujassam (bor)?
- O'zingizga kerak bo'ladigan depozit (omonat) shartlarini qanday tanlamoq lozim?
- O'zbekistonda depozit (omonat)ning qanday o'ziga xos bo'lgan xususiyatlari mavjud?

3.1. JAMG‘ARILMALAR VA INFLYATSIYA

Nega pulni to‘plash (yig‘ish, jamg‘arish) kerak?

Bu savol javobini to‘g‘ri topishning nihoyatda muhimligini idrok etish uchun e’tiboringizga quyidagi hayotiy bir misolni keltiramiz. Aytaylik, qaysidir bir xonadonda yong‘in sodir bo‘ldi. Xayriyat, uni tezda o‘chirishdi ham. Shukur, qurbonlik ham sodir bo‘lmadi. Lekin xonadonlardan birida yashovchi oila katta talofot ko‘rdi: ularning barcha mebellari yonib ketdi; xonadonni zudlik bilan ta’mirlash kerak. Yong‘indan zarar ko‘rgan oila yosh oila bo‘lib, ularda aytishga arzigulik miqdordagi jamg‘arilma hech qachon bo‘lmagan. Xonadonni ta’mirlash uchun pulni do‘stlardan qarz olishga to‘g‘ri keldi. Ta’mirlash bilan bog‘liq bo‘lgan ishlarni yong‘in sodir bo‘lgan xonalarni tozalashdan boshlashdi. Va to‘satdan, ular vannaning tegida o‘rab, yashirib qo‘yilgan pul va “Oila byudjeti” deb yozib qo‘yilgan daftarni topib olishdi. Ular bilan tanishilganidan so‘ng bu daftarda “bobo” o‘zining daromadlari va xarajatlarini aks ettirganligi hamda har bir oyning yakuniga ko‘ra u o‘z jamg‘arilmalarini hisob-kitob qilganligi ma’lum bo‘ldi.

Kutilmagan “sovg‘a” ularning joniga aro kirdi. Ta’mirlashni o‘z kuchlari hisobidan uddalashdi. Do‘stlardan olingan qarz esa egalariga qaytarildi. So‘ng ular o‘yga toldilar: faqat birgina pensiya hisobiga yashab, bobolari qanday qilib buncha pulni jamg‘arishga muvaffaq bo‘ldiykin?! Ular esa, yaxshigina maosh olishlariga qaramasdan, buning uddasidan chiqa olishmadi-ku!? Aytishganlaridek, ularning ehtiyojlari doim imkoniyatlaridan yuqori bo‘lib kelgan...

Shunday qilib, quyidagi savolning kun tartibiga qo‘yilishi, tabiiy: pulni jamg‘arish (yig‘ish, to‘plash) kerakmi yoki yo‘qmi? Buning yakka-yu-yagona javobi bor: albatta, pulni jamg‘arish (yig‘ish, to‘plash) kerak. Faqat bundan keyin oldimizda avtomatik tarzda ko‘ndalang bo‘ladigan navbatdagi savolning ham javobini

topishishimiz lozim: nega pulni jamg'arish (yig'ish, to'plash)ishimiz kerak? Mana bu savolning javoblari:

Birinchidan, albatta pulni jamg'arish (yig'ish, to'plash) kerak. Bu – zaruriyat. Zaruriyat bo'lganda ham – o'ziga xos zaruriyat. Zero, hayotda shunday narsalar borki (bo'ladiki), ularni birdaniga sotib olishning iloji yo'q. Bu bizning kambag'alligimizdan emas, albatta. Pul qanchalik ko'p bo'lsa, shunchalik (hatto, undan ham) qimmatroq bo'lgan xohish-istak va ehtiyojlar paydo bo'laveradi. Shuning uchun ham pulni har doim jamg'arib (yig'ib, to'plab) boraverish kerak. Agar ozgina o'ylab qarasak, hayotda eng kamida uchta vaziyat mavjud bo'lib, ularni pulni jamg'armasdan (yig'masdan), to'plamasdan) aylanib o'tishning iloji yo'qligini birdaniga aytishimiz mumkin. Masalan: uylanish, uy-joy sotib olish va bolaning tug'ilishi.

Ikkinchidan, bu – oqillik nishonasidir. Pul jamg'arilmalaringiz bo'lsa, "fors-major" vaziyatlar (yong'in, baxtsiz hodisa, ishdan bo'shatilganda va b.) sodir bo'lganda Siz o'zingizni ishonchli his etishingiz mumkin.

Uchinchidan, bu – yoqimli. Axir, jamg'arib qo'yilgan har bir so'm Sizni ko'zlagan maqsadingiz – moliyaviy mustaqillik – sari yetaklaydi-ya! Shunday ekan, nega u yoqimli bo'lmasin!?

Pulni qanday to'plash (yig'ish, jamg'arish) lozim?

Pulni naqdina (naqd pulli) va naqdsiz shaklda to'plash (yig'ish, jamg'arish)ning juda ko'p usullari bor. Ularning har biri o'z afzallik (yaxshi yoki ijobiy tomon)lari va kamchilik (nuqson, yomon yoki salbiy) tomonlariga ham ega.

Pulni to'plash (yig'ish, jamg'arish)ning eng oddiy usuli – uni uyda naqdina (naqd pul) shakli (ko'rinishi)da saqlashdir. Go'yo

eng oddiy, sodda va qulay ko‘ringanligi uchun mamlakatimizdagi insonlarning aksariyati aynan shunday tarzda ish tutadilar: naqd pullarni, odatda, yonmaydigan “seyf”, sandiq yoki boshqa xilvat joyda saqlashadi. Bu – juda qulay. Zero, pullaringiz doimo oldingizda, qo‘l ostingizda. Ularni, plastik kartalarni qabul qiluvchi terminal bo‘lishi yoki bo‘lmasligiga bog‘liq bo‘lmagan holda, har qanday magazin qabul qilaveradi. Shunday bo‘lishiga qaramasdan, pullarni bunday shaklda va usulda saqlash – riskli risklashgan hisoblanadi. Nima uchun? Chunki bu pullar o‘g‘irlanishi, yong‘inda yonib ketishi, sichqonlarga yem bo‘lishi mumkin. Buning ustiga, uyda pullar yashiriladigan hamma joylar oldindan o‘g‘rilarga ma’lum. Ular o‘g‘rilar bilmaydigan maxsus yoki o‘ziga xos bo‘lgan “original” joyda yashiriladigan (saqlanadigan) bo‘lsa, bunda esdan chiqish ehtimoli (xavfi) mavjud. Lekin eng muhimi – bu pullar, istalgan paytda, jamg‘arilmasdan (to‘planmasdan, yig‘ilmasdan) sarflanib ketishi mumkin. Sirtdan qaralganda, buning sira iloji yo‘qdek ko‘rinsa-da, aslida bu “qopqon”ga osongina tushib qolish mumkin.

Pulni to‘plash (yig‘ish, jamg‘arish)ning boshqa usuli ham bor. Bu ularni to‘plash (yig‘ish, jamg‘arish)ni naqd pulsiz (naqdinasiz) shaklda amalga oshirishdir. Buning uchun bank xizmatlaridan foydalanish kerak, ya’ni o‘z pul mablag‘larini saqlash uchun bankka omonat ko‘rinishida berishga to‘g‘ri keladi. O‘zbekiston Respublikasi qonunchiligiga ko‘ra 14 yoshga to‘lgan har bir fuqaro depozit (omonat) shartnomasini tuzishi (imzolashi) mumkin. Jumladan, O‘zbekiston Respublikasi “Fuqarolik kodeksi”ning 27-moddasiga asosan 14 yoshdan 18 yoshgacha bo‘lgan voyaga yetmagan fuqarolarga o‘zlari ishlab topgan pullari, stipendiyalari va boshqa daromadlaridan mustaqil ravishda, ota-onalar ruxsatisiz foydalanish, shuningdek, banklarga depozit (omonat)ga qo‘yish huquqiga egadirlar.

Shunday qilib, depozit (omonat) hisobvarag‘i (raqami)ni ochishi uchun fuqaro:

a) 14 yoshga to'lgan;

b) yoshni tasdiqlovchi hujjatga ega bo'lgan (uni bankka taqdim etishga to'g'ri keladi);

v) omonat (depozit)ga qo'yish uchun pul mablag'i mavjud bo'lgan holda istalgan bank filialiga murojaat qilishi mumkin.

Navbatdagi bo'limda biz bank depozit (omonat)larining turli ko'rinishlarini batafsil ko'rib chiqamiz.

Lekin hatto bu bilimlarsiz ham pulni bankda saqlashning afzalligi, shubhasizdir. Bu ayniqsa, o'g'rilar, yong'inlar, tushayotgan meteoritlar va boshqa har qanday tabiiy kataklizmlardan qo'rqmaydiganlar uchun alohida ahamiyatga ega. O'z jamg'arilmalarining o'zlari tomonidan sarflanib ketilmasligiga ishonmaydigan va bu yo'nalishda "irodasi sust bo'lgan"larga nisbatan ham bu – unchalik yomon variant emas. Bankda ko'ngilning birinchi istagiga ko'ra pulni olish foydali bo'lmagan variantni tanlash mumkin. Shunday bo'lsa-da, lekin bu usul ham – takomillashmagan. Zero, bankdagi pullarni olishga imkon bo'lishiga qaramasdan, ma'lum bir kechiktirishlar (masalan, navbatga turish kerak) sodir bo'lishi mumkin. Bank kasodga uchraganda esa, eng jiddiy tarzda kutishga to'g'ri keladi. Bunda sug'urta qoplamalari to'lovlarini kutishdan o'zga chora qolmaydi (omonatlarni sug'urtalash to'g'risida 3.4-ga qarang).

Pulni to'plash (yig'ish, jamg'arish)ning har ikkala usuli ham ma'qul bo'lgan shaxs, odatda, quyidagicha fikr yuritadi: o'zimga to'g'ri keladigan bankni tanlashim kerak; uyga qo'riqlash tizimini o'rnatish lozim; o'z xohish-istagimni nazorat qilishim zarur. Mana, bo'ldi – pulni to'plash (yig'ish, jamg'arish)ning muvaffaqiyatli yo'li – shu. Haqiqatdan ham, yuzaki qaraganda – xuddi shunday. Biroq, jamg'arilmalarimizning yana bir dushmani bor. Hech bir qo'riqlash tizimi bizni undan qutqarib qololmaydi. Bu – inflyatsiyadir.

Inflyatsiya. Nima u?

Tovarlar va xizmatlar bahosi umumiy darajasining oshish (o'sish) jarayoni inflyatsiya deyiladi. Inflyatsiya natijasida bir xil miqdordagi pulga vaqti kelib kamroq bo'lgan tovarlar va xizmatlarni sotib olish mumkin. Shuning uchun ham tez-tez "Inflyatsiya pulni yeb qo'ydi", - deyishadi. E'tibor bering: pullarning miqdori o'zgargani yo'q, lekin bu pullarning egasi kambag'alroq bo'lib qoldi.

Baholarning o'sishini turlicha aniqlash (o'lchash) mumkin. Shaxsiy moliyada inflyatsiya, odatda, iste'mol baholari indeksining foizli o'sishi tarzida o'lchanadi (ifodalanadi).

Iste'mol baholari indeksi (IBI). Nima u? Iste'mol baholari indeksi (IBI) davriy tarzda iste'mol savatchasi (o'rtacha uy xo'jaligi tomonidan iste'mol qilinadigan tovarlar va xizmatlarning ma'lum bir to'plami) qiymatining o'zgarishini o'zida aks ettiradi. Bu savatchaga oziq-ovqat mahsulotlari, kiyim-kechak, oyoq kiyim, dori-darmonlar, aloqa, transport, sog'liqni saqlash va ko'plab boshqa narsalar kiritiladi.

Agar yil davomida bu savatcha 10,0%ga qimmatlashgan bo'lsa, biz 10,0%li darajadagi inflyatsiya va pulning sotib olish qobiliyatini shunchaga pasayganligi to'g'risida gapirgan bo'lamiz. Bu bir xil miqdordagi pulga yilning oxiriga kelib, yilning boshiga nisbatan 10,0% kam miqdordagi tovarlar va xizmatlar sotib olish mumkin, degani demakdir.

Inflyatsiyaning sabablari nimada?

Shunday qilib, inflyatsiya – bu pulning qadrsizlanish jarayonidir. Bu pul uchun faqat miqdor emas, balki vaqt ham undan kam bo'lgan tavsifga ega ekanligini anglatadi. 1000 so'mning bugungi qadri (qimmati, qiymati) uning 5 yil oldingi qadridan farq qiladi. Inflyatsiya tufayli pulning qadri (qimmati,

qiymati) uzluksiz pasayib boradi. Bunda ba'zi davrlarda inflyatsiya tezlashishi (kuchayishi), ya'ni baholar tez o'sib (ortib) borishi va aksincha, boshqa bir davrlarda esa sekinlashishi (pasayishi), ya'ni baholar sekin o'sib (ortib) borishi mumkin.

Nega bu sodir bo'ladi? Buning sababi shundaki, inflyatsiya darajasiga ko'plab omillar ta'sir ko'rsatadi. Aholi daromadlarining o'sishi, kredit hajmining o'sishi, ishlab chiqarish xarajatlarining oshishi, importga cheklovlar va hatto hosildorlik ham ana shunday omillarga kiradi. Bir tasavvur qiling: masalan, dukkakli ekinlar dalasini chigirtka bosdi. Bu hosil bir qismining yo'qotilishi, ichki bozorda donning kamroq sotilishi va bahosining o'sishiga olib keladi. Natijada non, makaron, go'sht va sutning (yirik shoxli hayvonlarni boqish uchun don va uni qayta ishlash natijasida olingan mahsulotlardan foydalaniladi) bahosi ham oshadi.

Inflyatsiyaga iste'molchi (xaridor)larning xatti-harakati ham o'z ta'sirini ko'rsatadi. Agar qandaydir bir tovarni sanoat tezda ishlab chiqarishga qodir bo'lmasa, o'sha tovarga nisbatan bo'lgan ajiotaj talab ham uning qimmatlashuviga olib kelishi mumkin. Bundan tashqari, inflyatsiyaga kelgusida bahoning qanday o'sishiga nisbatan ishlab chiqaruvchilar va iste'molchilarning kutuvlari ham o'z ta'sirini ko'rsatadi. Agar hamma yuqori inflyatsiyaning sodir bo'lishini kutayotgan bo'lsa, u holda odamlar u yoki bu mahsulot va xizmatlar bahosi oshmasdan (qimmatlashmasdan) turib, ularni sotib olishga harakat qiladilar va ko'proq pul sarflaydilar. Kompaniyalar esa, o'z navbatida, hozirning o'zidayoq o'z tovarlari va xizmatlariga bahoni oshirishga harakat qiladilar. Buning natijasida, haqiqatdan ham, inflyatsiya tezlashadi.

Dunyoning ko'plab mamlakatlarida yuqori inflyatsiya ular iqtisodining rivojlanishiga to'sqinlik qiluvchi o'tkir muammo hisoblanadi. Daromadlarning qadrsizlanishi aholining turmush

darajasini pasaytiradi va jamg'arilmalarga bo'lgan stimul[8]ni yo'qqa chiqaradi. Kelgusidagi baholarning darajasiga nisbatan noaniqlilik biznes uchun uzoq muddatli qarorlar qabul qilishni murakkablashtiradi. Shuning uchun ham taraqqiy etgan mamlakatlar baholar barqarorligini ta'minlashga harakat qiladilar. Bu mamlakatlarda inflyatsiya past, odatda, yiliga 3 %dan yuqori emas. Agar inflyatsiya yuqori bo'lmasa va uni, ma'lum darajada, oldindan aytib berishning iloji bo'lsa, u holda odamlar va kompaniyalarga kelajak uchun o'z daromad va xarajatlarini rejalashtirish, istiqbol uchun jamg'arilmalar va investitsiyalarni shakllantirish yengilroq bo'ladi. Banklar esa, o'z navbatida, pastroq stavkalarda biznes va aholiga kreditlar taqdim etishga tayyor bo'lishlari mumkin. Bularning barchasi milliy iqtisodning barqaror rivojlanishi uchun sharoit yaratadi.

Mutaxassis bo'lmaganlarning inflyatsion jarayonlarni idrok etishlari, biroz bo'lsa-da, murakkab kechadi. Biroq, o'z moliyasini savodli va malakali boshqarishni istaydigan har bir kishi[9] o'z qarorlarida inflyatsiyani hisobga olishi va o'zi uchun uni hisoblashni bilishi kerak.

Inflyatsiyaning sabab va oqibatlari to'g'risida to'liqroq ma'lumotlarni olishni istovchilar O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining rasmiy internet sahifasidagi (www.cbu.uz) "Pul-kredit siyosati – Inflyatsiya to'g'risida", - deb nomlanuvchi bo'limiga murojaat qilishlari mumkin.

Inflyatsiya tarixidan

Baholarning o'sishi va pulning qadrsizlanishi, qadimgi Rim va Xitoydan tortib, o'rta asrlardagi Yevropa ko'plab mamlakatlari

[8] Afsuski, bu bizda tegishli jarayon va o'rinlarda ishlatilib kelinayotgan "rag'bat" yoki "rag'batlantirish" emas. Ona tilimizning izohli lug'atida "stimul" atamasi o'zbek tilida ishlatilishi mumkin xalqaro atama sifatida e'tirof etilgan. Uning ma'nosi "rag'bat" va "rag'batlantirish"dan farq qiladi. Shu bois "stimul" va "rag'bat" atamalari yoki "stimullashtirish" va "rag'batlantirish" so'zlari o'rtasida barobarlik belgisini qo'yib bo'lmaydi.

[9] O'zini, ozgina bo'lsa-da, hurmat qiladigan kim buni istamaskin?!

tarixida tez-tez uchraydigan hodisa-voqelikdir. Biroq, "inflyatsiya" atamasining (inflation – pufak, havo bilan to'ldirilgan) o'zi Shimoliy Amerikada, 1861–1865-yillardagi Fuqarolar urushi davrida paydo bo'lgan. U bilan muomaladagi pul miqdorining oshishi (o'sishi)ni belgilashgan. Iqtisodiy muomala (aylanma)da bu so'z ancha keyin, 1918-yilda tugagan I Jahon urushidan so'ng, mustahkam o'rin oigan. Urush oqibatlaridan qutilish maqsadida ko'plab mamlakatlarning hukumatlari o'z xarajatlarini qog'oz pullarni intensiv ravishda muomalaga chiqarish hisobidan moliyalashtirishgan.

Urushda mag'lub bo'lgan Germaniya g'olib mamlakatlarga xorijiy valyutada katta reparatsiya to'lashga majbur bo'lgan. Bu mamlakat uchun haqiqiy moliyaviy falokat edi. Nemis hokimiyati valyuta sotib olish uchun yap-yangi zarb qilingan banknotalardan foydalangan. Dastlab, qog'oz pullar miqdoriga nisbatan baholar pastroq sur'atlarda o'sib borgan. So'ng esa, baholarning "bo'roniy" ("to'foniy") o'sishi boshlangan.

Krizis (inqiroz) o'zining eng yuqori nuqtasiga chiqqan 1923-yilning noyabrida oziq-ovqat mahsulotlarining bahosi 30 000%ga o'sgan. Baholarni ko'rsatuvchi yorliqlarda endi milliard va trillionlarni ifodalovchi raqamlar o'z aksini topgan edi. Nollar sonining ko'pligidan odamlar adashib ketadigan bo'lib qolishgan. Do'konlardan sotib olish uchun odamlar pullarni jomadon, yo'l xaltalari va hatto materialga o'rab ham olib kelishgan. Pullar shunday katta tezlikda qadrsizlanganki, sotuvchilar baholarni ko'rsatuvchi yorliqlarni, kun davomida, bir necha martaga almashtirishgan.

1923-yilning oxirida o'tkazilgan pul islohoti inflyatsiya bilan biroz kurashgan bo'lsa-da, biroq mamlakatdagi iqtisodiy krizis (inqiroz) va aholining qashshoqlashuvi, oxir-oqibatda, Germaniyada Gitler hokimiyat tepasiga kelishining sabablaridan biriga aylangan.

Bir oyda baholarning o'sishi 10,0% (50,0%)dan yuqoriligi bilan xarakterlanadigan giperinflyatsiyaga xos bo'lgan holatlar, XX asr davomida, dunyoning ko'plab mamlakatlarida bir necha martadan sodir bo'lgan. Inflyatsiyaning darajasiga ko'ra "chempion-mamlakat"lar qatoriga quyidagilarni kiritish mumkin: Vengriya (1946), Argentina (1981), Meksika (1982l), Braziliya (1994l), Yugoslaviya (1994). 2008-yilda 79 milliard foizli oylik giperinflyatsiya Zimbabveda qayd etilgan.

Giperinflyatsiya Rossiyani ham aylanib o'tmadi. 1990-yillarning boshida bu mamlakat iqtisodi og'ir krizis (inqiroz)ga duchor bo'ldi. Tovarlar va xizmatlar bahosidan tortib, to ish haqi darajasi va ishlab chiqarish hajmini ham qamrab olgan davlat nazoratiga asoslangan rejali xo'jalik yuritishning Sho'roviy modeli amal qilolmay qoldi. Iqtisodni bozoriy prinsiplar asosiga o'tkazish uchun ko'lamiy islohotlarni amalga oshirish taqozo etildi. Ulardan biri baholarni tartibga solishdan voz kechish (baholarni liberalizatsiyalash) bo'ldi: 1991-yilning oxirida davlat ko'plab tovarlar bahosini nazorat qilishni bekor qildi. Buning natijasida 1992-yilning yanvaridayoq baholar 249%ga, shu yilning yakuni bo'yicha esa – 26 martaga oshgan. Bu Sho'rolar davrida jamg'arilmalarning qadrsizlanishi va aholi turmush sharoitini keskin pasayishiga olib keldi. Biroq, oxir-oqibatda, bu va boshqa islohotlar mamlakat iqtisodini bozoriy tus olishiga sabab bo'ldi. Hozir esa Rossiya Bankining asosiy maqsadi baholar barqarorligini ta'minlash va inflyatsiyaning yillik darajasini 4,0%lik daraja doirasida hamda uni o'rta muddatli istiqbolda shu darajada bo'lib turishini ta'minlashdan iboratdir.

O'zbekiston uchun 2003–2020-yillar davomida inflyatsiya darajasi yillar kesimida quyidagi darajalar bilan xarakterlangan: 2003-yilda – 3,8%; 2004-yilda – 3,7%; 2005-yilda – 7,8%; 2006-yilda – 6,8%; 2007-yilda – 6,8%; 2008-yilda – 7,8%; 2009-yilda – 7,4%; 2010-yilda – 7,3%; 2011-yilda – 7,6%; 2012-yilda – 7,0%; 2013-yilda – 6,8%; 2014-yilda – 6,1%; 2015-yilda 5,6%; 2016-

yilda – 5,7%; 2017-yilda – 14,4%; 2018-yilda – 14,3%; 2019-yilda 15,2%; 2020-yilda 11,1%.

Inflyatsiya qanday hisoblanadi?

Mamlakatimizdagi inflyatsiya to‘g‘risida aniq ma’lumotlarni O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasining saytidan (www.stat.uz) olish mumkin. Bu organ O‘zbekistonning turli mintaqalaridagi tovarlar va xizmatlar bahosi to‘g‘risidagi ma’lumotlarni to‘playdi va ularni qayta ishlaydi. Joriy baholarni o‘tgan baholar bilan taqqoslab, Davlat statistika qo‘mitasi iste’mol baholari indeksi (IBI)ning o‘sish sur’atlarini, ya’ni inflyatsiyani hisoblaydi. Bunda inflyatsiya tovarlar va xizmatlarning turli toifalari hamda turli mintaqalar uchun alohida-alohida hisoblanadi. Barcha ana shu ko‘rsatkichlar asosida mamlakat bo‘yicha inflyatsiyaning o‘rtacha darajasi hisoblab topiladi. Shundan so‘ng, masalan, OAVda “O‘zstat ma’lumotlariga ko‘ra 2019-yilning sentyabrida O‘zbekistonda inflyatsiya 1,5%ni tashkil etdi”, degan mazmundagi xabar paydo bo‘ladi.

Inflyatsiya darajasi va unga ta’sir qiluvchi omillar to‘g‘risida tahliliy ma’lumotlar Davlat soliq qo‘mitasi, Iqtisodiyot va sanoat vazirligi va Markaziy bank tomonidan ham e’lon qilib boriladi.

Xususan, O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki tomonidan muntazam ravishda (har chorakda) “Pul-kredit siyosati” va “Inflyatsion kutilmalar” sharhlarida inflyatsiyani keltirib chiqaruvchi omillar, aholi va xo‘jalik yurituvchi subyektlarning inflyatsion kutilmalari, inflyatsiyani iqtisodiyot uchun maqbul darajasigacha pasaytirish va barqarorligini ta’minlash maqsadida pul-kredit siyosati dastaklaridan foydalanish hamda zaruriy choralarni ko‘rib borish to‘g‘risida ma’lumotlarni keng jamoatchilikka yetkazib boradi.

Shu bilan birga, Markaziy bankning veb-sahifasida inflyatsiya to‘g‘risidagi ma’lumotlar doimiy ravishda yoritiladi.

Ta'kidlash joizki, yuqoridagilar IBI asosida mamlakat bo'yicha o'lchangan o'rtacha inflyatsiyaning rasmiy ko'rsatkichlaridir. Agar kimdan-kim o'zining shaxsiy inflyatsiyasini hisoblamoqchi bo'lsa, odatda, u boshqa ko'rsatkichga ega bo'ladi. Zero, har kimning iste'mol savatchasi o'zgachadir. Kimdir go'sht yemaydi. Boshqa birov makaronni xush ko'rmaydi. Yana kimdir esa, avtomobil haydamaganligi uchun o'zining savatchasidan benzinni chiqarib tashlaydi. Shuning uchun aytish mumkinki, inflyatsiya har bir kishi uchun alohidadir.

O'z inflyatsiyamizni qanday hisoblashimiz mumkin?

Buning uchun, dastlab, har yili sotib oladigan tovarlarimizning ro'yxatini tuzib chiqamiz. Har bir tovarning qarshisida uning bahosini yozib chiqamiz.

So'ng yildan-yilga har yili foydalanib kelayotgan xizmatlarimiz ro'yxatini tuzamiz. Har bir xizmatning qarshisiga uning bahosini aks ettiramiz.

Yil o'tguniga qadar 3-ustunni bo'sh qoldiramiz. Yilning oxiriga kelib bu ustunda taqqoslash uchun ma'lumotlar, ya'ni yangi yilda biz sotib olishimiz kerak bo'lgan o'sha tovar va xizmatlarning baholari, paydo bo'lishi kerak.

Ishni bu tarzda amalga oshirish aniqlilik va ulkan sabr-toqatni talab qiladi. Bu ro'yxatda kamida 62 ta pozitsiya bo'lmog'i lozim. O'z.stat tajribasiga muvofiq, bu eng tor iste'mol korzinasidir. Agar biz o'z inflyatsiyamiz to'g'risida yanada aniqroq ma'lumotga ega bo'lishni istasak, ro'yxatdagilar sonini 490 tagacha oshirishimiz kerak.

Hamma ustunlar to'ldirilganidan so'ng biz o'z inflyatsiyamizni, ya'ni o'zimizning iste'mol savatchamiz necha foizga oshganligini hisob-kitob qilishimiz mumkin.

3.2. DEPOZIT (OMONAT) NIMA? UNING TABIATI QANDAY?

Depozit (omonat) qayerdan boshlanadi?

Ayrimlarga bank odamlar o'z pullarini olib boradigan va depozit (omonat) ochadigan ulkan "to'planma" sifatida namoyon bo'ladi. Boshqalarning nazarida bank zarur bo'lgan paytda kerakli summani kreditga olish mumkin bo'lgan pullar zaxirasidir. Xonadon haqi yoki tezlikni oshirganligi uchun jarima to'laydiganlar navbatini ko'rganlar uchun esa bank – bu to'lovlarni qabul qiluvchi kassadir.

Yuqoridagilarning hammasi ham – haq. Haqiqatdan ham bank yuqorida qayd etilgan ana shu uch funksiyani bajaradi:

a) pullarni qabul qiladi (oladi);

b) pullarni beradi;

v) hisob-kitob-kassa operatsiyalarini amalga oshiradi.

Banklar tarixidan

Dastlabki banklar O'rta asrlarda Italiyada paydo bo'lgan, deb hisoblashishadi. Hatto italiyaliklar tilidan kelib chiqqan "bank" so'zi ham "skameyka", "o'tiriladigan joy" deb tarjima qilinadi. Venitsianlik almashtiruvchilar o'z o'tiradigan joylarini bozor maydoniga olib chiqqanlar. Ularning ustiga yashil materialni yozib, ulardan "prilavka" sifatida foydalanib, ustiga tangalarni qo'yib chiqqanlar. Sekin-astalik bilan odamlar ularga katta summadagi pullarni saqlashga ishonganlar va to'lash bilan bog'liq bo'lgan topshiriqlarni bera boshlaganlar. Bankirlar maxsus kitobcha tutib, unga o'z operatsiyalarini yozib borganlar. So'ng, shu narsa ma'lum bo'ldiki, ayrimlarga boshqalar hisobidan to'lash qulay va foydali ekan. Har bir operatsiya uchun bankirlar o'z foizlarini olganlar.

Shunday bo'lishiga qaramasdan, ayrim tarixchilarning fikricha, bularning barchasi ancha oldin, ya'ni eramizdan oldingi III-II ming yillikda boshlangan. Qadimgi Mesopotamiyada diniy binolar (xramlar) eng xavfsiz joy hisoblangan. Shuning uchun ham odamlar o'z tovarlarini saqlash uchun bu yerga olib kelishgan. Saqlash uchun don yoki qora mol bilan haq to'langan. Ana shunday tarzda qadimgi diniy binolar banklarning birinchi va asosiy funksiyasini – jamg'arishni – bajarishgan.

Bank. Nima u?

Omonat (depozit)lar orqali fuqarolarning bo'sh pul mablag'larini to'plovchi, ularni kreditlar berish yoki turli moliyaviy instrumentlarga (aksiya, obiigatsiya va h.k.lar) investitsiyalab, joylashtiruvchi moliyaviy vositachi bank deyiladi.

Saqlash yoki foiz (daromad) olish uchun bank hisob-varag'iga o'tkazilgan pul mablag'lari omonat (account) deb ataladi.

Pul mablag'lari vaqtincha bo'sh turgan odamlar hamma vaqt ham topiladi. Shu paytning o'zida, ma'lum muddatga pullarni qarzga olishga tayyor turgan odamlar ham bor. Bu zanjirda bank vositachi sifatida maydonga chiqadi. Birovlardan bank pulni oladi (bu – omonatlar yoki depozitlar) va boshqalarga esa – pulni beradi (bu – kreditlar).

Foizi bilan qaytarish sharti asosida ma'lum bir muddatga taqdim etilgan (berilgan) pul mablag'lari kredit (credit) deyiladi.

Bank daromadi omonat (depozit)lar va kreditlar bo'yicha foizlar o'rtasidagi farq hamda ko'rsatgan xizmatlari uchun mijozlardan olinadigan komission yig'imlardan tarkib topadi.

Albatta, bugungi kunda banklar faoliyati ancha murakkablashgan va xilma-xillashgan. Biroq, bundan ularning mohiyati – o'zgarmagan.

Mamlakatimizda banklar faoliyatini O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki tartibga solib turadi. Ilg'or xorijiy tarjimani hisobga olib, istiqbolda bu organ O'zbekiston moliya tizimini – banklar, boshqaruvchi va sug'urta kompaniyalari, boshqa moliyaviy tashkilotlarni tartibga soluvchi organga aylanishi maqsadga muvofiq.

Depozit (omonat). Nima u?

Depozit (omonat) – bu mijozlarning banklardagi pul mablag'laridir.

Jismoniy shaxslar (aholi)ning banklarga qo'ygan pullari omonatlar, yuridik shaxslar (korxona va tashkilotlar)ning banklardagi pul mablag'lari esa depozit deb ataladi.

Odatda, depozit (omonat)lar banklarga ma'lum muddatga topshirilib, o'sha muddat davomida depozit (omonat) summasiga doimiy ravishda foiz hisoblanadi. Shartnomaga ko'ra, muddat nihoyasida yoki oyma-oy bank depozit (omonat) foizlarini va muddat so'nggida asosiy summasini qaytarishga majburdir.

Yuqoridagi ta'rifdan depozit (omonat) uchun qanday tavsiflar eng muhim ekanligi ma'lum bo'ladi-qoladi.

Muddat. Aksariyat hollarda depozit (omonat)lar ma'lum bir muddatga banklarga qo'yiladi. Depozit (omonat)ning muddati, foizi va boshqa asosiy shartlari shartnomada aniq yozilgan (ko'rsatilgan) bo'lishi lozim. Muddat tugagandan so'ng bank depozit (omonat)chiga pulni qaytarishga majbur. Minimal muddat – bir oy. Maksimal muddat – rasman cheklanmagan. Lekin amaliyotda u, odatda, besh yildan oshmaydi.

Foizlar. Foizlar – bu depozit (omonat)chining bankda saqlayotgan qarz bergan pul mablag'laridan foydalanilganligi uchun to'lanadigan haq. Foizlar bank tomonidan taklif qilingan foiz stavkalariga muvofiq depozit (omonat)ning summalariga mutanosib ravishda hisoblanadi. Depozit (omonat)lar bo'yicha stavkalar muddat va depozit (omonat) valyutasiga bog'liq ravishda bir-biridan farqlanadi.

Foiz stavkasi (interest rate) – ma'lum muddat davomida puldan foydalanganlik uchun haqning qarz olingan summaga nisbati (%da). Foiz stavkasi, odatda, yillik ifodada keltiriladi va turli qo'yilmalarning daromadliligini taqqoslashga imkon beradi.

Tabiiyki, depozit (omonat)ning boshqa turlari ham bor. Masalan, talab qilib olinguncha muddatdagi depozit (omonat). Bu depozit (omonat) muddatsiz hisoblanadi. Zero, hech qanday cheklovlarsiz va har qanday muddatda unga pullarni qo'yish va undan olish mumkin. Bu – mijozga juda qulay. Lekin bank uchun – kam foydali. Shuning uchun ham bunday depozit (omonat)lar bo'yicha foiz stavkalari – nolga yaqin. Odatda bunday hisobvaraqlariga stipendiya va ish haqlari o'tkaziladi. Ular jamg'arishga yaramaydi. Ya'ni, Siz bankka qancha uzoq muddatga pullaringizni qo'ymoqchi bo'lsangiz, bank Sizga shuncha yuqoriroq foiz stavkasini taklif qilishga tayyor bo'ladi. Demak, jamg'arishning eng oddiy va ommaviy moliyaviy instrumenti – bu aynan depozit (omonat)dir.

Depozit (omonat)lar bo'yicha foiz stavkalarini banklar qanday aniqlaydilar?

Turli banklarda va vaqtning turli jabhalarida depozit (omonat)lar bo'yicha foiz stavkalari bir-biridan keskin farq qilishi mumkin. Agar qarzga olingan tovar bo'lsa, foiz stavkasi shu tovarning bahosidir. Foiz stavkalarining darajasi pul bozorida aniqlanadi. Bu bozorda sotib oluvchilar va sotuvchilar rolida

banklar, kompaniyalar va albatta, moliyaviy regulyator (tartibga soluvchi) sanaluvchi O‘zbekiston Markaziy banki maydonga chiqadi. “Pulni sotib oluvchilar” yoki “pul xaridorlari” qandaydir bir muddatga pulni qarzga olishni istaydilar. Istaganda ham ular buni, iloji boricha, pastroq stavkada bo‘lishini xohlaydilar. “Pulni sotuvchilar” ham uni qarzga berishga tayyor. Biroq, yuqoridagilardan farqli o‘laroq, ular bunda yuqoriroq foiz stavkasi bo‘lishiga umid qiladilar. Eng asosiysi, depozit (omonat)ga qo‘yilgan mablag‘larning banklarga keltirishi mumkin bo‘lgan daromad (foiz)lari muhim ahamiyat kasb etadi. Buning natijasida foiz stavkasining shunday darajasi aniqlanadiki, unda talab taklifga teng bo‘ladi. Shuningdek, bu o‘rinlarda har bir muddat va har bir valyuta uchun pulning o‘z bahosi, ya’ni o‘z stavka darajasi xarakterlidir. Bunda depozit (omonat)ga qo‘yilgan mablag‘lardan banklar kredit yoki boshqa moliyaviy instrument sifatida foydalanadi va undan daromad (foiz) oladi.

Stavkalar darajasi juda ko‘p omillarga bog‘liq. Masalan, depozit (omonat)larning miqdori, saqlanish muddati, foizlarni to‘lash tartibi va h.k.lar shular jumlasidandir. Lekin ularning eng muhimi – O‘zbekiston Markaziy banki siyosatidir. O‘zining asosiy vazifasini – mamlakatda barqaror past darajadagi inflyatsiyani jilovlab (ushlab, ta’minlab, qo‘llab-quvvatlab) turishni – bajarish uchun Markaziy bankning bu siyosati foiz stavkalarining darajasiga ta’sir ko‘rsatishi mumkin. Bu Bankning foiz siyosati to‘g‘risida uning saytidagi “Pul-kredit siyosati” bo‘limidan batafsil ma’lumotlarga ega bo‘lishning iloji bor.

Shunga mos ravishda, depozit (omonat)lar bo‘yicha stavkalar har bir bank tomonidan, iqtisoddagi foiz stavkalarining kutilayotgan bo‘lg‘usi darajasi va shu bankdagi aniq vaziyatdan kelib chiqqan holda o‘rnatiladi. Masalan, agar bankda pullar yetishmayotgan (ya’ni qo‘shimcha depozit (omonat)larga ehtiyoj sezilayotgan) bo‘lsa, depozit (omonat)chilarni tezroq jalb qilish maqsadida, u depozit (omonat)lar bo‘yicha stavkalarni oshirishi

kerak. Odatda, bank qanchalik yirik va ishonchli bo'lsa, unda depozit (omonat)lar bo'yicha stavkalar shunchalik past bo'ladi.

Banklar nega kerak?

Zamonaviy iqtisodni bank tizimisiz tasavvur etishning iloji yo'q. Bunda banklar pul mablag'larini passiv taqsimlovchilar ham emas. Ular mamlakatdagi barcha iqtisodiy jarayonlarga faol ta'sir ko'rsatadi. Mamlakatning yaxlit iqtisodiy taraqqiyoti va shu mamlakat har bir fuqarosining farovonligi banklar faoliyati (ishi)ga ham bog'liq.

Banklar jismoniy (ya'ni, fuqarolar) va yuridik (ya'ni, korxonalar) shaxslarning bo'sh turgan mablag'larini jalb qiladilar. Ularning barchasi banklarning mijozlariga aylanadilar va foiz ko'rinishidagi daromadga ega bo'ladilar. Jalb qilingan mablag'larni to'plab, undan so'ng banklar ularni kreditlar berish yo'li bilan iqtisodga joylashtiradilar. Natijada iqtisod rivojlanish uchun mablag'ga ega bo'ladi. O'zaro munosabatlar bunday tartibi (ko'rinishi)ning ajoyibligi va hayron qolarligi shundaki, bu jarayon ishtirokchilarining barchalari – mijozlar, banklar va iqtisod – uchun foydalidir.

Depozit (omonat)ning asosiy afzalliklari nimada?

Pulni uyda "ushlab" turgandan ko'ra depozit (omonat)ga qo'ygan afzal. Bu afzallik bir necha ko'rinishlarga ega. Mana ularning ayrimlari:

1. Pul depozit (omonat)ga qo'yilganda jamg'arilmalar, qisman bo'lsa-da, daromad keltirishi hisobiga inflyatsiyadan himoyalangan bo'ladi. Depozit (omonat) bo'yicha olishimiz kerak bo'lgan foiz stavkasi, ko'p hollarda, o'zining darajasi bo'yicha inflyatsiya darajasidan yuqoriroq yoki unga yaqin bo'ladi. Bu pullar

uyda yotganiga o‘xshash tezroq emas, balki bankda undan ko‘ra sekinroq o‘z qiymatini yo‘qotishi mumkinligini anglatadi.

2. Jamg‘arilmalarni qaytarib olsa bo‘ladi. Shoshilinch pul kerak bo‘lib qolgan vaziyat hayotning istalgan paytida vujudga kelishi mumkin. Agar pullar muddatli depozit (omonat)ga qo‘yilgan bo‘lib, uning muddati tez orada kelmaydigan bo‘lsa, unda nima qilish kerak? O‘zbekistonda bankning har bir mijozi o‘z omonati summasini muddatidan oldin qaytarib olish huquqiga ega. Depozit (omonat) bilan bog‘liq bo‘lgan bunday holat shartnomaning to‘xtatilganligini bildiradi. Omonatchi o‘z pullarini oladi, lekin foiz summalaridan mahrum bo‘ladi.

3. Jamg‘arilmalarning ishonchli sug‘urtalanganligi ta’minlanadi. Depozit (omonat) uchun sug‘urta polisini sotib olish kerak emas. U avtomatik tarzda “beriladi”. Buning sababi shundaki, O‘zbekistonda omonat (depozit)larni majburiy sug‘urtalash tizimi amal qiladi. Bu bilan davlat maxsus jamg‘armasi shug‘ullanadi. U shunday deb ataladi ham: Fuqarolarning banklardagi omonatlarini kafolatlash jamg‘armasi. Agar bankingizning litsenziyasi chaqirib olingan va u o‘z faoliyatini to‘xtatgan bo‘lsa, Jamg‘arma Sizga qoplama (kompensatsiya)ni to‘lab beradi.

Depozit (omonat)ning qanday kamchiliklari bor?

Birinchi qarashda – depozit (omonat)ning kamchiliklari yo‘qdek. Pullar bankda joylashtirilgan. Ular bust-butunligi yoki to‘la-to‘kisligicha saqlanmoqda. Buning ustiga, ular daromad ham keltirmoqda. Zero, depozit (omonat)ning summasi bank va’da qilgan foiz darajasiga ko‘paymoqda. Demak, biz yanada boyroq bo‘lib borayapmiz. Lekin gap shundaki, bu foizlar pullarimizni inflyatsiyadan qutqarib qola olmaydi. Ular bizning

jamg'arilmalarimizga inflyatsiya, shak-shubhasiz, yetkazayotgan zararlarni biroz qisqartiradi, xolos. Natijada biz, baribir, kambag'allashamiz. Ya'ni jamg'arilgan pullarimiz summasiga biz oldingiga nisbatan kamroq bo'lgan tovarlar va xizmatlarni sotib olishimiz mumkin. Paradoks (hayrat, ajablanish) ham – ana shunda! Zero, depozit (omonat) jamg'arilma qilishga – yaramaydimi?!

Yaraganda – qandoq?! Juda ham yaraydi-da! Axir bizning pulimiz uyda yashirilgani (saqlangani)da yanada ko'proq qadrsizlanmasmidi?! Albatta, pulimizni depozit (omonat)ga qo'yib, biz inflyatsiyani aldolmaymiz. Biz boyroq bo'lolmaymiz. Lekin shu yo'l bilan biz kamroq darajada kambag'allashamiz, xolos. Bu yaxshimi? Yoki yomonmi? Albatta, ...-da, ...

Shaxsiy moliyaviy rejada depozit (omonat)ning roli qanday?

Shaxsiy moliyaviy rejada biz o'z aktivlarimizni uch qismga bo'lamiz:

- Joriy kapitalimizdan kundalik ehtiyojlarimizni qondirish uchun foydalanamiz;
- Zaxira kapitalimizni to'satdan sodir bo'lishi mumkin bo'lgan "qora kun"imiz uchun mo'ljallab qo'yganmiz;
- Investitsion kapitalimiz orqali esa strategik maqsadlarimizga erishishga harakat qilamiz.

Endi aytingchi, kapitalimizning qaysi ko'rinishi (turi) uchun depozit (omonat) almashtirib bo'lmaydigan yordamchi bo'lishi mumkin? Bu savolning eng to'g'ri javobi quyidagicha: bunday yordamchi "lavozim"iga kapitallarimiz barcha uch ko'rinish (tur)lari ham "da'vogar" hisoblanadi. Ishonmasangiz, marhamat, quyidagilarga bir e'tibor bering-a?!:

1. Dastlab, zaxira kapitaiidan boshlaylik. Aytaylik: inson ishini yo‘qotib qo‘ydi. Albatta, bu o‘sha inson uchun “qora kun”. Yangi ishni tezda topish esa – murakkab masala. Bu – real ham emas. Bu vaqtda esa yeyish, ichish, kiyinish, xonadon uchun to‘lash va h.k. xarajatlar qilish kerak. Bularsiz – bo‘lmaydi. Buning uchun inson nima qiladi? To‘g‘ri aytayapsiz: bankka boradi. Depozit (omonat)idan o‘ziga kerakli bo‘lgan summani “yechib” oladi. Va o‘zining muammolarini hal qiladi. U do‘stlaridan olinadigan qarzga “botmaydi”. Timsohdek ko‘z yoshlarini ham to‘kmaydi. O‘zini ishonchli, dadil, tetik his etadi. Suhbat jarayonida raqobatchilarini “mot” qilib, yangi ishni qo‘lga kiritadi ham.

2. Joriy kapital uchun yirik sotib olinmalarni amalga oshirishda depozit (omonat) jamg‘arilma qilishga yordamlashadi. Agar qimmatli palto, ingliz tili kursi, onaning yubileyiga sovg‘a (bu ro‘yxatni har kim o‘zi uchun o‘zgacha yozishi mumkin) uchun pul kerak bo‘lsa, inson bankda depozit (omonat) ochadi va unda yuqoridagilar uchun kerakli bo‘lgan summani yig‘adi.

3. Juda ko‘p kishilar depozit (omonat)dan o‘zlarining investitsion kapitali instrumentlaridan biri sifatida foydalanadilar. To‘g‘ri, ayrim hollarda, depozit (omonat) bo‘yicha daromad inflyatsiyadan ortda qoladi. Lekin bunda, baribir, risk darajasi minimal-da! Shuning uchun ham depozit (omonat) konservativ investorlarning qo‘yilmalari orasida faxrli va hurmatli o‘rinni egallaydi.

Qaysi yoshga yetgandan so‘ng depozit (omonat)dan foydalanish mumkin?

O‘zbekiston qonunlariga ko‘ra 14 yoshga to‘lgan har bir fuqaro depozit (omonat) shartnomasini tuzishi (imzolashi) mumkin. O‘zbekiston Respublikasi “Fuqarolik kodeksi”ning 27-

moddasi 14 yoshdan 18 yoshgacha bo'lgan balog'atga yetmagan fuqarolarga o'zlari ishlab topgan pullari, stipendiyalari va boshqa daromadlaridan mustaqil ravishda, ota-onalar ruxsatisiz foydalanish, shuningdek, banklarga depozit (omonat)ga qo'yish huquqi berilgan.

Shunday qilib, Siz depozit (omonat) ochishingiz uchun:

a) 14 yoshga to'lganligingizni nishonlashingiz;

b) yoshingizni tasdiqlovchi hujjat (masalan, pasport) olishingiz (uni bankka taqdim etishga to'g'ri keladi);

v) omonatga qo'yish uchun pulga ega bo'lishingiz kerak.

Faqat shulardan so'ng har qanday bank yana bir istiqbolli mijozni qo'lga kiritishdan baxtiyor bo'ladi.

3.3. DEPOZIT (OMONAT) SHARTLARI

Depozit (omonat) shartnomasida nimalar o'z aksini topgan bo'ladi?

Bankka kirib, "Depozit ochmoqchi edim" yoki "Omonatga pul qo'ymoqchiman"- deganingiz bilanoq, qo'lingizga tezgina shartnoma blankasini tutqazishadi. Taxminan, u quyidagi ko'rinish (mazmun)ga ega:

DEPOZIT (OMONAT) SHARTNOMASI

"Bank" va "Omonatchi" quyidagilar to'g'risida ushbu shartnomani tuzishdi:

1. Shartnoma predmeti.

Depozit (omonat)chi yillik X% daromad olish hisobiga XXX summadagi mablag'ni ....dan (sana, oy, yil) ...gacha (sana, oy, yil) bo'lgan muddatda depozit (omonat) shaklida saqlash uchun bankka qo'yadi.

2. Bank majburiyatlari.

Bank depozit (omonat)ni saqlash uchun hisobvarag'ini ochish, uning saqlanishini ta'minlash va u bo'yicha ushbu shartnomaga muvofiq daromad to'lash majburiyatini o'z zimmasiga oladi. Bank depozit (omonat) va unga hisoblangan foizlar summasini depozit (omonat)chiga qaytaradi.

Bank depozit (omonat) sirini kafolatlaydi.

3. Omonatchining majburiyatlari.

Depozit (omonat)chi XXX so'mdagi mablag'ni Bank hisobvarag'iga o'tkazish majburiyatini oladi.

Depozit (omonat)chi shartnomaning tugaganligi yoki uzaytirilganligi to'g'risida bankka xabar berishi kerak.

4. Shartnomaning amal qilish shartlari.

- Aa
- Bb
- ...

Tomonlarning yuridik manzillari va bank rekvizitlari

BANK DEPOZIT (OMONAT)CHI

Yuqoridagilar depozit (omonat) shartnomasining eng umumiy bir ko'rinishi, xolos. Aslida, u bunchalik qisqa bo'lmaydi. U, odatda, o'zida juda ko'p holatlarni aks ettirib, unda bank depozit (omonat)chi bilan ishlaydigan barcha shartlar o'zining juda to'liq ifodasini topadi. Mana unga aniq misollardan biri:

“Talab qilib olinguncha” bank omonati shartnomasi
№_____

Toshkent sh. 2019-yil “___”_____

(Bankning nomi) Amaliyot boshqarmasi (keyingi o‘rinlarda - Bank) № 28-sonli Ishonchnoma asosida ish olib boruvchi Amaliyot boshqarma boshlig‘i _____ga bir tomondan va _____ (keyingi o‘rinlarda - Omonatchi) ikkinchi tomondan ushbu shartnomani quyidagilar haqida tuzdilar.

1. Shartnoma predmeti

1.1. Omonatchi

_____ miqdoridagi
(summa so‘z bilan)

pul mablag‘larini topshiradi, Bank esa ularni “Talab qilib olinguncha” omonatiga (keyingi o‘rinlarda - Omonat) qabul qiladi. Bunda:

•Omonat bo‘yicha quyidagi foizlar qo‘shiladi:

- milliy valyutada yillik _____% miqdorida;
- xorijiy valyutada (Bankning nomi) Aktivlar va passivlarni boshqarish qo‘mitasi belgilagan, omonat qoldig‘iga qarab o‘zgaradigan miqdorda.

•foizlar _____ da to‘lanadi.
(to‘lovlar davriyligi)

1.2. Omonatga qo‘shimcha badallar qabul qilinadi.

1.3. Omonat shartnomasi hamda hisobvaraqqa pul mablag‘lari qo‘yilganligi belgilangan tartibda rasmiylashtirilgan _____ raqamli omonat daftarchasi bilan tasdiqlanadi.

2. Foizlarni hisoblash va qo‘shish shartlari

2.1. Omonat bo‘yicha qo‘shilgan foizlar _____da to‘lanadi.
(valyuta turi)

2.2. Omonat summasiga foizlar u Bankka (mijozning shaxsiy hisobvarag‘iga) tushgan sanadan keyingi kundan boshlab, toki omonat uning egasiga qaytarilishidan yoxud bu mablag‘lar boshqa asoslarga ko‘ra hisobvaraqdan chiqarilishidan oldingi kungacha hisoblab qo‘shiladi. Omonatchining hisobvarag‘i hibsga olinishi oqibatida Bank bu hisobvaraqdagi pul mablag‘laridan foydalana olmagan davr uchun foizlar qo‘shilmaydi.

2.3. Foizlarni to‘lash sanasi Bank ishlamaydigan kunga to‘g‘ri kelgan hollarda u navbatdagi bank ish kunida to‘lanadi. Bunda bank ishlamagan kunlar uchun ham foizlar hisoblab qo‘shiladi.

2.4. Ushbu Shartnomaning 1.1-bandida ko‘rsatilgan omonat bo‘yicha foiz stavkasining miqdori (Bankning nomi) Aktivlar va passivlarni boshqarish qo‘mitasining qarori asosida Bank tomonidan bir tomonlama tartibda o‘zgartirilishi mumkin.

2.5. Bank ushbu Shartnoma amal qiladigan muddat mobaynida foiz stavkasining miqdorini o‘zgartirsa, omonat bo‘yicha foiz stavkasining miqdori o‘zgargani haqidagi xabar omonatchiga shaxsan yetkazilganidan keyin yoki Internet tarmog‘idagi (Bankning nomi) rasmiy saytida (www.....uz), shuningdek bosma nashrlarda, boshqa ommaviy axborot vositalarida yoki bank muassasalarida o‘rnatilgan stendlarda joylashtirilganidan so‘ng 14 kalendar kun (xabar berish muddati) o‘tgach, Omonatga nisbatan foiz stavkasining yangi miqdori qo‘llaniladi.

Bunda xabar (Bankning nomi) rasmiy saytida (www.....uz) joylashtirilgan birinchi kun 14 kunlik xabar berish muddati boshlanadigan birinchi kun hisoblanadi.

Bank jalb etilgan omonat bo'yicha foiz stavkasini kamaytirgan hollarda Omonatchi kiritilgan pul mablag'lari to'la hajmda qaytarilishini, shuningdek omonat saqlangan amaldagi muddat uchun shu xabar berilgunicha belgilangan miqdorda hisoblangan foizlar to'lanishini bu haqdagi xabar joylashtirilgan kundan boshlab 14 kalendar kun mobaynida talab qilishga haqli. Omonatchi omonatni qaytarib olgan taqdirda ushbu Omonat shartnomasi bekor qilinadi.

3. Taraflarning majburiyatlari

3.1. Bank quyidagi majburiyatlarni o'z zimmasiga oladi:

- Omonat sirini saqlash hamda unga doir ma'lumotlarni faqat O'zbekiston Respublikasining amaldagi qonun hujjatlarida ko'zda tutilgan hollarda taqdim etish;
- Omonatga pul mablag'larini Omonatchining o'zidan yoki Omonatchining omonat hisobvarag'iga doir zarur ma'lumotlarni ko'rsatgan uchinchi shaxslardan naqd shaklda ham, naqdsiz shaklda ham qabul qilish;
- Omonatga qo'yilgan pul mablag'larini, shuningdek, ushbu Shartnoma shartlariga muvofiq hisoblangan foizlarni Omonatchining yoki uning vakillarining (ishonchnoma asosida) birinchi talabiga ko'ra qaytarish.

3.2. Omonatchi quyidagi majburiyatlarni o'z zimmasiga oladi:

- ushbu Shartnoma shartlariga rioya etish;
- o'zining pasport ma'lumotlarida yuz bergan barcha o'zgarishlar to'g'risida xabar qilish;
- Omonat bo'yicha foiz stavkasining miqdori to'g'risida Bankning rasmiy Internet-saytida (www.....uz) joylashtirilgan axborot bilan davriy ravishda tanishib borish;
- har chorakda, har kalendar chorakning birinchi oyi 10-kunidan kechikmay, omonatdagi mablag'lar qoldiqlari omonat

daftarchasidagi yozuvlarga muvofiqligini taqqoslab tekshirish uchun Bankka kelish;

- o'zining pasport ma'lumotlari, yashash joyi va aloqa telefonlari o'zgargani haqida Bankka imkon qadar qisqa muddatlarda xabar berish, shuningdek, yangi pasport ma'lumotlarining nusxalarini taqdim etish.

4. Taraflarning huquqlari

4.1. Bank quyidagi huquqlarga ega:

- O'zbekiston Respublikasining amaldagi qonun hujjatlarida ko'zda tutilgan hollarda hisobvaraq bo'yicha operatsiyalarni to'xtatib turish yoki ular ijro etilishini rad qilish;

- Omonat bo'yicha operatsiyalar bajarilgani uchun Bank Tariflarida ko'zda tutilgan miqdorlarda haq undirish;

- omonat daftarchasi yo'qolgani uchun Bank Tariflarida ko'zda tutilgan miqdorda haq undirish;

- (Bankning nomi) mijozlarining hisobvaraqlaridagi harakat to'g'risida axborot (sms-, e-mail, web-xabarlash, IVR-tovushli xabar berish) xizmatlari ko'rsatilgani uchun Bank Tariflarida ko'zda tutilgan miqdorda haq undirish (xizmat ko'rsatish haqida mijoz bergan ariza asosida);

- ushbu Shartnoma shartlariga muvofiq, Omonat bo'yicha foiz stavkasi miqdorini bir tomonlama tartibda o'zgartirish;

- Omonatchi omonatdagi mablag'lar qoldig'ini omonat daftarchasidagi yozuvlar bilan taqqoslash uchun Bankka kelishi kerakligi haqida unga yozma shaklda yoki telefon orqali xabar berish;

- Omonatchidan uning pasport ma'lumotlari, yashash joyi va aloqa telefonlarida o'zgarishlar bor-yo'qligini so'rash va ma'lumot olish.

4.2. Omonatchi quyidagi huquqlarga ega:

- agar O‘zbekiston Respublikasining amaldagi qonun hujjatlarida boshqa holat ko‘zda tutilmagan bo‘lsa, Omonatni shaxsan o‘zi, shuningdek, o‘z vakili orqali (ishonchnoma asosida) tasarruf etish;

- istalgan vaqtda Omonat summasini yoki uning bir qismini talab qilib olish.

5. Shartnomaning amal qilish muddati

5.1. Ushbu Shartnoma uni Taraflar imzolaganidan keyin kuchga kiradi va Omonat unga qo‘shilgan foizlari bilan birga to‘la hajmda qaytarib olinadigan vaqtgacha amal qiladi.

5.2. Shartnoma O‘zbekiston Respublikasining amaldagi qonun hujjatlarida ko‘zda tutilgan hollarda Bankning tashabbusi bilan bekor qilinishi mumkin.

6. Taraflarning javobgarligi

6.1. Ushbu Shartnoma bo‘yicha o‘z majburiyatlari bajarilmagan yoki lozim tarzda bajarilmagan holatlar uchun taraflar O‘zbekiston Respublikasining amaldagi qonun hujjatlariga muvofiq javobgar bo‘ladilar.

7. Alohida shartlar

7.1. Ushbu Shartnomada ko‘zda tutilmagan hollarda taraflar O‘zbekiston Respublikasining amaldagi qonun hujjatlariga tayanadilar.

7.2. Taraflar o‘rtasida yuzaga kelgan va o‘zaro kelishishning imkoni bo‘lmagan barcha nizolar O‘zbekiston Respublikasining amaldagi qonun hujjatlarida belgilangan tartibda ko‘rib chiqiladi.

7.3. Ushbu Shartnoma shartlari taraflarning o‘zaro kelishuviga ko‘ra, mazkur Shartnomaga qo‘shimcha bitim tuzish yo‘li bilan o‘zgartirilishi yoki to‘ldirilishi mumkin.

7.4. Shartnoma bir xil yuridik kuchga ega bo‘lgan ikki asl nusxada (har bir taraf uchun bittadan) tuzildi.

Taraflarning manzillari va rekvizitlari

Bank:	**Omonatchi:**
(Bankning nomi) Amaliyot boshqarmasi	F.I.Sh.
Manzil:	_____
	_____
	Manzil:
	_____
	_____
Amaliyot boshqarma boshlig‘i	Telefon:
V.V Palonchiyev	_____
	Tug‘ilgan sanasi
_____	_____
(F.I.Sh. va imzo)	Pasport/(shaxsni tasdiqlovchi boshqa hujjat) seriyasi ____ №_____
M.O‘.	Kim tomonidan va qachon berilgani __
	_____
	_____
	(imzo)

Avvalo, **shartnomani batafsil o‘qish kerak!**

Shartnomani imzolashdan oldin, haqiqatdan ham, uni diqqat bilan o‘qib chiqish lozim. Chiroyli va “jimjimador” imzoni qo‘yishga 5-6 sekundning o‘zi yetarli. Lekin ostiga Siz imzoingizni qo‘yishingiz kerak bo‘layotgan bank hujjatining mazmunini tushunish uchun undan ko‘ra 300 barobar ko‘proq vaqt talab qilinadi. Bunga vaqtni ayamaslik kerak. Shartnomaning kichik

shrift bilan yozilgan qaysidir bir bandida aks ettirilgan holatni hisobga olmaslik orzuingizni barbod qilishi va jamg'arilma bo'yicha rejalaringizni puchga chiqarishi mumkin.

"Vaqt – pul" ekanligi xususidagi maqolni hamma biladi. Hatto bu holda ham u o'z kuchini ko'rsatmoqda: shartnomani o'qishda vaqtni iqtisod qildingizmi – "Pulga befarq bo'ldim, uni yo'qotdim!",- deyavering.

So'ng, **shartnomani qanday qilib o'qish kerakligini ham bilish kerak!**

Aytaylik, Siz ko'p vaqt sarfladingiz va shartnomani birinchi qatoridan, to uning oxirgi qatorigacha batafsil o'qib chiqdingiz. Ma'lum bo'ldiki, ...hech narsani tushunmabsiz. Agar haqiqatdan ham shu narsa sodir bo'lgan bo'lsa, Siz – to'g'ri yo'ldasiz. Moliyaviy atamalarning mazmun-mohiyatini to'g'ri idrok etmasdan turib, Siz birorta ham bank shartnomasini to'g'ri tushunolmaysiz. Hatto biz kundalik turmushdagi hayotiy voqeliklarni ifodalashda foydalangan atamalarimiz ham bank shartnomasida maxsus ma'noni anglatishi mumkin. Buni bank juda yaxshi biladi. Shu bois, buni depozit (omonat)chi ham, albatta, bilishi shart. Shartnomani tushunishda xatolikka yo'l qo'yish depozit (omonat)chiga juda qimmatga tushishi mumkin. Buni tom ma'noda qabul qilmoq lozim.

O'zimizga eng ko'proq to'g'ri keladigan shartnoma variantini tanlash uchun bu moliyaviy instrumentning qanday shartlari borligini aniq bilishimiz zarur. Quyida ana shu shartlarning ayrimlariga to'xtalib o'tamiz.

1-shart. Muddat va foiz stavkasi.

Banklar, odatda, istalgan muddatlarda turli depozit (omonat)lar ochishni taklif qilishadi. Biz oylik yoki yillik depozit (omonat) ochishimiz mumkin. Bu nimalarnidir istab, Sizning qay maqsadlarda pulni depozit (omonat)ga qo'yayotganligingizga

bog‘liq. Muddat shartnomada aniq sanalarda ifodalanib, ko‘rsatiladi. Masalan, uning muddatini “oylik” deb yozib, ko‘rsatolmaymiz. Depozit (omonat)ning muddati bir kungacha aniqlikda ko‘rsatilishi kerak. Agar bizga pulning aynan qaysi kunda kerak bo‘lishi mutlaqo aniq bo‘lsa, biz bank bilan aynan shu kunni mo‘ljallab shartnoma tuzishimiz mumkin.

Depozit (omonat) turiga qarab bank depozit (omonat) bo‘yicha hisoblanadigan foizning stavkasini aniqlaydi (o‘rnatadi). U bo‘yicha stavka har doim yillik ifodada keltiriladi. Hatto Siz pulni yarim yilga mo‘ljallab, depozit (omonat)ga qo‘ygan bo‘lsangiz ham shartnomada “yillik X%” deb ko‘rsatiladi. Hisoblanadigan foizlarning haqiqatdagi summalari depozit (omonat) muddatiga proporsional ravishda hisob-kitob qilinadi. Masalan, 6 oylik depozit (omonat) bo‘yicha yillik foiz stavkasi 20,0%ni tashkil etgan bo‘lsa, u holda 6 oydan so‘ng (depozit) omonatning summasi 10,0%ga oshadi.

Aytaylik, Siz yillik 20,0% stavkasi bilan bankka 6 oyga 1,0 mln. so‘m pul qo‘ydingiz. Bank 6 oydan so‘ng pullaringizni 1,1 mln. so‘m qilib qaytaradi. Ya’ni, bank foizlarni yillik belgilaydi.

Odatda, depozit (omonat) bo‘yicha stavka depozit (omonat)ning muddatiga mos ravishda o‘sadi. Nega? Chunki bank uchun pul mablag‘larini uzoq muddatga jalb qilish foydali hisoblanadi. Pullar bankda qancha ko‘p muddatda turadigan bo‘lsa, ularni foydali (samarali) joylashtirishda bankda shuncha ko‘p variant bo‘ladi. Shunday depozit (omonat)chilarning bo‘lishidan bank manfaatdor va u depozit (omonat)chilarga yanada qulayroq shartlarni taklif qilaveradi.

Nominal va real stavka.

O‘z jamg‘arilmalaringizni bankka keltirganingiz uchun bank taklif qiladigan foizlar – bu nominal stavkadir. Aynan ana shu stavka shartnomada aks ettiriladi. Shu stavka bo‘yicha bank

depozit (omonat)chi bilan barcha hisob-kitoblarni olib boradi. Agar shartnomada 8,0% ko‘rsatilgan bo‘lsa, depozit (omonat) muddati tugaganidan so‘ng o‘z pulingizni va yana uning shuncha foizga teng bo‘lgan qismini ham qo‘shib olasiz. Bu hech qanday tashqi omillarga, jumladan, inflyatsiyaga ham bog‘liq bo‘lmaydi. Inflyatsiya esa shu yilda biroz yuqoriroq, masalan, 9,0%ni tashkil etgan bo‘lishi mumkin.

Jamg‘arilmalarning sotib olish qobiliyatiga inflyatsiyaning ta’sirini hisobga olish uchun real stavkani hisoblashni bilish kerak. Uncha katta bo‘lmagan inflyatsiyada uni hisoblash uchun quyidagi formuladan foydalanish mumkin:

Real stavka = nominal stavka – inflyatsiya

Bizning yuqoridagi misolimizda depozit (omonat) bo‘yicha real stavka salbiy darajaga, ya’ni -1 ga teng. Shuning uchun ham biz quyidagi fikrning to‘g‘riligini doim tasdiqlaymiz: o‘zlarining mablag‘larini depozit (omonat)ga joylashtiruvchi insonlar boyga aylanmaydilar, lekin ular inflyatsiyaning o‘zlarini kambag‘al qilishiga ham yo‘l qo‘ymaydilar. Haqiqatdan ham bizning yuqoridagi misolimizdan ko‘rinib turganidek, depozit (omonat)dagi pul mablag‘lari 1,0%ga qadrsizlangan. Agar shu pullar o‘sha muddatda uyda qolganlarida bormi, ular 9,0%ga o‘zlarining qiymatini yo‘qotgan bo‘lar edi.

Kelajak uchun o‘z jamg‘arilmalarimizni rejalashtirayotgan paytda biz inflyatsiyaning qanday bo‘lishini bilmaymiz. Lekin biz uning prognozi (bashorati)ni O‘zbekiston Markaziy bankining tegishli sayti ma’lumotlaridan bilib olishimiz mumkin. Zero, inflyatsiya darajasiga ta’sir ko‘rsatish bu moliyaviy institutning eng asosiy vazifasi hisoblanadi. Bu prognoz (bashorat)dan foydalanib, baholarning kutilayotgan o‘sishiga qarab tuzatilgan depozit (omonat)imiz bizga qancha haqiqiy daromad keltirishiga, ya’ni

uning real daromadliligi qanday bo'lishiga baho berishimiz mumkin.

2-shart. Hisoblashlar davriyligi va foizlar kapitallashuvi

Depozit (omonat) shartnomasida foizlarni hisoblash davriyligi albatta ko'rsatiladi. Bank foizlarni shartnomaga ko'ra oyiga bir marta, chorakda bir marta yoki yilida bir marta qilishi mumkin. Bu narsa shunchalik muhimmi? Axir foiz stavkasi bir marta o'rnatiladi va shartnomaning amal qilish muddati davomida o'zgarmaydi-ku?! Haqiqatdan ham agar foizlar depozit (omonat)ning boshlang'ich summasiga nisbatan hisoblansa, bankning o'z hisob-kitoblari bilan necha marta shug'ullanishi, depozit (omonat)chi uchun hech qanday ahamiyatga ega emas. Misol uchun, yillik stavka 12,0%ga teng bo'lsin. Demak, bir oydan so'ng omonatchi 1,0%ga, ikki oydan so'ng – 2,0%ga, uch oydan so'ng – 3,0%ga va h.k. ko'proq mablag' oladi. Hisoblashning bunday tartibi oddiy foiz deb ataladi. Bu holda hisoblashning davriyliligi hech qanday ahamiyatga ega bo'lmaydi.

Oddiy foiz (simple interest) – foizlarni hisoblashning shunday tartibidirki, unda foizlar qo'yilmalarning boshlang'ich (birlamchi) summalariga nisbatan hisoblanadi.

Bu holda quyidagi savolning tug'ilishi, tabiiy: davriylilik qachon muhim bo'ladi? Mana bu savolning javobi: davriylilik depozit (omonat)lar bo'yicha foizlar kapitallashtirilganda muhim ahamiyat kasb etadi. Bu o'rinda foizlarning kapitallashuvi deyilganda foiz daromadlarini omonatlarning summalariga qo'shilayotganligi tushuniladi.

Agar foizlar kapitallashtirilgan foizlarni ham qo'shib oigan holda depozit (omonat)ning umumiy summasiga nisbatan hisobiansa, bunday foizlar murakkab foizlar deyiladi.

Aytaylik, depozit (omonat)ning summasi 100 000 so‘m bo‘lib[10], foizlarning kapitallashuvi har oyda sodir bo‘lsin. Yillik foiz stavkasi 12,0% bo‘lganda, bir oydan so‘ng hisobvarag‘ida 1 000 so‘m mablag‘ ko‘p bo‘ladi. Agar bank foizni depozit (omonat)ning boshlang‘ich summasiga nisbatan emas, balki jamg‘arilgan foizga nisbatan hisoblasa, ya’ni 101 000 so‘mga nisbatan hisoblaganda, yana bir oydan so‘ng hisobvarag‘ida 102 010 so‘m bo‘ladi. Bu narsa oddiy foizlarda amalga oshirilganda esa hisobvarag‘ida 102 000 so‘m bo‘lgan bo‘lur edi. O‘rtadagi farq (bor-yo‘g‘i 10 so‘m) arzimasdek tuyuladi. Biroq, qarang, bir yildan so‘ng depozit (omonat)chini qanday summalar kutadi: oddiy foiz qo‘llanilganda u 112 000 so‘mga ega bo‘ladi; foizlar kapitallashtirilgan ikkinchi murakkab foiz bo‘yicha esa u 112 682 so‘m 50 tiyinni qo‘lga kiritadi. Qo‘yilmalar muddati qanchalik katta va foiz stavkasi qanchalik yuqori bo‘lsa, murakkab foizlarning samarasi shunchalik sezilarli (katta) bo‘ladi.

Murakkab foiz (compound interest) – bu foizlarni hisoblashning shunday tartibiki, unga ko‘ra foizlar oldin hisoblangan foizli daromadlarni ham qo‘shib hisoblagan holda qo‘yilmalarning umumiy summasiga nisbatan hisoblanadi.

3-shart. Depozit (omonat) muddatini avtomatik tarzda uzaytirish (proiongatsiya qilish)

Sirtdan qaraganda bu shart juda qulaydek tuyuladi: hech narsa qilish kerak emas; bank avtomatik ravishda shartnoma

[10] Kitobimizning bu yerida va uning boshqa turli o‘rinlarida keltirilgan bunday raqamlarning barchasi shartli xarakterga ega. Ularning hayotdagi obyektiv reallikka hech qanday aloqasi yo‘q. Shuning uchun ulardan “ajablanish” xarakteriga ega bo‘lgan xulosalar chiqarish maqsadga muvofiq emas. Unda bayon qilinayotgan holatlar o‘quvchilarimizga oddiy va tushunarli bo‘lishi uchun shunday qilinmoqda. Buning ustiga, bu jarayonlarda hayotdagi haqiqiy manzarani o‘zida aks ettiruvchi raqam (ko‘rsatkich, daraja)lardan foydalanish masalaning mohiyatini to‘g‘ri tushunishni murakkablashtiradi, xolos. Shuningdek, ular hozirgi sharoitda doimiy ravishda o‘zgarib boruvchanlik xarakteriga ega. Zero, bugungi raqamlar ertaga shu holatni o‘zida haqqoniy aks ettirmasligi ham mumkin.

(muddati)ni uzaytiradi. Birinchi muddat tugadi. Ikkinchi muddat boshlandi. Depozit (omonat)chi esa, tinchgina uyda o'tiribdi. Yangi foizlarni kutmoqda. Lekin bu yerda ma'lum bir xavf bor. Shartnoma (muddati)ning avtomatik tarzda uzaytirilishi (prolongatsiya qilinishi) stavkaning ham avtomatik tarzda shunday qilinishini anglatmaydi. Bu – birinchidan. Ikkinchidan esa, yangi shartnoma hisoblangan foiz daromadlarini ham hisobga oladimi yoki u faqat depozit (omonat)ning boshlang'ich summasiga tegishli bo'ladimi, bunisi hali – noma'lum. Shuning uchun ham depozit (omonat) muddatini prolongatsiya qilish shartlarini har tomonlama o'rganib chiqish kerak. Agar o'zingizda qandaydir gumon yoki xavotir paydo bo'lsa, depozit (omonat)ni o'zingiz uzaytirish yoki yopish maqsadida bankka borishni aslo ortga surmang. Bu joyda "Dangasalik ham – pul turadi",- deyish o'rinlidir. Agar depozit (omonat) shartnomasi muddati tugagan va u avtomatik ravishda prolongatsiyaga ega bo'lmasa, bank, aksariyat hollarda, keyingi davr uchun foiz hisoblamasdan pullarni joriy hisobvarag'iga o'tkazadi. Qarabsizki, pullaringizni inflyatsiya "yeya" boshlaydi.

4-shart. Hisobvarag'ini to'ldirish imkoniyati

To'ldirilib boriladigan depozit (omonat)ni o'ziga xos pul to'plab boriladigan narsa sifatida e'tirof etish mumkin: bo'sh pulingiz paydo bo'ldimi – bankka olib borasiz va o'zingizning hisobvarag'ingizga qo'yasiz. Bunday hollarda biz bankni pulni to'plab boradigan narsaga qiyoslasak, u bizdan xafa bo'lmaydi. Bu bank uchun – foydali. Zero, uning vazifasi, iloji boricha, ko'proq pullarni jalb qilishdir. Bu depozit (omonat)chi uchun ham – foydali. Agar u maktabdaligida matematikadan ko'p dars qoldirmagan bo'lsa, tezda biladi – depozit (omonat)da qancha pul ko'p bo'lsa, hisoblangan foizlar ham shuncha ko'p bo'ladi.

Buning ustiga, hisobvarag'ini to'ldirib borish qulay ham hisoblanadi. Zero, yangi hisobvarag'ini ochishga ortiqcha hojat ham qolmaydi. Qo'yilgan summaga pullarni yana qo'shishning o'zi yetarli. Yangi katta summaga foizlar hisoblanaveradi.

5-shart. Mablag'larni muddatidan oldin qisman olish imkoniyatining mavjudligi

Hayotda shunday vaziyatlar vujudga keladiki, pullar shu yerning o'zida va hozir kerak bo'lib qoladi. Kimdir yangi planshet uchun pulni to'plab borgan bo'lsa-da, so'ng u do'stlari bilan baydarkada "poxod"ga borish to'g'risida qaror qabul qiladi. Boshqa birov pullarini inflyatsiyadan himoya qilishni xohlagan bo'lishiga qaramasdan, birdaniga o'qish uchun universitetda shartnoma puli oshirilganligi munosabati bilan pulni shu maqsadga sarflash ehtiyoji paydo bo'ldi. Uni amalga oshirmasa – bo'lmaydi...

Qo'yavering, buning ustiga, taqdir bizga yana qanaqa "syurpriz"larni tayyorlamaganikin?! Bunday hollarda pulga egalik qilish imkoniyatining kattaligi muhim rol o'ynaydi. Albatta, depozit (omonat)ni "yopish" mumkin. Foizlardan ajralib, pulimizni bankdan olishimiz ham mumkin. Va o'zimizning muammolarimiz hal bo'ladi ham. Lekin bank mijozdan ajralib qolishni istamaydi. Shuning uchun u yon beradi: depozit (omonat)chiga pullarining bir qismini muddatidan oldin, ya'ni shartnoma muddati kelgunga qadar jamg'arilgan foizlarni yo'qotmasdan, "yechish"ga imkon beradi. Bunda u hisobvarag'ida qolgan pullarning ortgan qismiga foizlarni hisoblashni davom ettiraveradi.

Bu depozit (omonat)chiga ham – foydali: u depozit (omonat)dan olgan puliga hisoblangan foizlardan bebahra qolmaydi. Biroq bu yerda yana bir muammo paydo bo'ladi: agar depozit (omonat)dan haddan ziyod kam summa qoladigan bo'lsa, bu omonatni ushlab turish bank uchun befoydadir. Shuning uchun

ham bank depozit (omonat)dan pulning shunday qismini olishga ruxsat beradiki, unga ko'ra depozit (omonat)ning summasi ma'lum darajadan – pasaytirilmaydigan qoldiqdan – kamaymasligi kerak.

6-shart. Depozit (omonat)ni boshqa valyutaga o'tkazish imkoniyati

Pullarni depozit (omonat)da faqat so'mda ushlab turish, albatta, shart emas. Turli valyutalarga, masalan, dollar, yevro, rubl va h.k.larga bog'langan bir necha hisobvaraqlaridagi multivalyutali omonatini ham ochish mumkin. Bu holda Siz depozit (omonat) muddati davomida to'plangan foizlarni yo'qotmasdan jamg'arilmalarni bir valyutadan ikkinchisiga o'tkazsangiz bo'ladi. Sizning qaroringiz valyutalar kursi va shaxsiy maqsadlaringizga bog'liq bo'ladi, xolos. Masalan, yozda Siz Londonda ingliz tilini o'rganmoqchi bo'lsangiz, o'zingizning so'mdagi jamg'arilmalaringizning bir qismini funt sterlingga o'tkazishingiz mumkin.

Faqat hisobga oling: bir valyutadan boshqasiga tez-tez o'tkazib turish tavsiya etilmaydi. Valyutalarni konvertatsiya qilish bo'yicha har bir operatsiyada Siz biroz yo'qotasiz. Zero, konvertatsiya kursi bank tomonidan o'z foydasini ko'zlab ham o'rnatiladi.

Sizga kerak bo'lgan depozit (omonat) shartlarini qanday tanlash kerak?

Depozit (omonat) shartnomasi bo'yicha bank tomonidan taqdim etiladigan yuqorida sanab o'tilgan shartlar va imkoniyatlarni bilib, Siz o'zingizga aynan keraklarini tanlashingiz mumkin. Kimlardir uchun foizlarni kapitallashtirish birinchi o'rinda turadi. Boshqa birovlar uchun pulni muddatidan oldin qisman olish imkoniyati asosiy omilga aylanishi mumkin. Yana kimgadir esa shartnomani avtomatik prolongatsiya qilish umuman to'g'ri

kelmaydi. Siz bank tomonidan taklif etilayotgan shartlarning o'zingiz uchun eng qulay va foydali bo'lganlarini tanlashingiz yoki ularning kombinatsiyasidan foydalanishingiz mumkin. Biroq shunda ham har bir shartning foiz stavkasiga ta'sir etishi aslo esingizdan chiqmasin. Depozit (omonat)chida qancha imkoniyat katta bo'lsa, depozit (omonat) bo'yicha foiz stavkasi shuncha past bo'ladi.

3.4. DEPOZIT (OMONAT) BO'YICHA RISKLARNI BOSHQARISH

Bank depozit (omonat)idan foydalanganda biz qanday riskka yo'l qo'yamiz? (duch kelamiz? Nima bilan risklanamiz?)

Bank depozit (omonat)i bizning jamg'arilmalarimizni himoya qilishga mo'ljallangan moliyaviy instrumentdir. U pulni ishonchli joyda saqlanishiga imkon beradi va aksincha, ularning inflyatsiya tezligida qadrsizlanishiga yo'l qo'ymaydi. Bank hisobvarag'idagi pullarimiz ham riskka moyilmi? Ularni ham riskli (risklashgan) deb hisoblash mumkinmi? Albatta, ha. Pulga daxldor bo'lgan har bir narsa risk bilan bog'langan.

Risk (risk) – bu kutilayotganidan farqli natijani (masalan, investitsiyalashtirishdagi pul yo'qotmalari) olish imkoniyatidir. Odatda risk zarar ehtimoli yoki o'lchami sifatida o'lchanadi. Noqulay kelib chiquvlar (vujudga kelishlar) sabablarini ham risk sifatida tushunish (qabul qilish) mumkin.

Bank depozit (omonat)i bilan nimalar sodir bo'lishi mumkin? Mana bu savolning ayrim ommabop javoblari:

- Depozit (omonat) kasodga uchrashi mumkin bo'lgan bankda bo'lib qolishi mumkin;

- Mamlakat iqtisodidagi vaziyatga bog‘liq ravishda depozit (omonat) kutilmalarni real daromad nuqtayi nazaridan oqlamasligi mumkin;
- Valyutalar kursining tebranishi (o‘zgarishi) natijasida depozit (omonat) kamroq daromad keltirishi mumkin;
- Inflyatsiya uni jiddiy tarzda “sarson-u-sargardon” qilishi mumkin;
- Agar pul zudlik bilan talab qilinganda u umuman kutilgan foydani bermasligi mumkin;
- ...

Birinchi marta ko‘rilganidek, bularning barchasi, baribir, unchalik qo‘rqinchli emas. Zero, moliyaviy risklar – kecha paydo bo‘lmagan. Ular pul munosabatlari tongining otishi bilan paydo bo‘lgan. Bu risklar asrlar davomida insonning tadbirkorlik faoliyatini uzluksiz ravishda kuzatib kelmoqda. Albatta, zarar ko‘rishni yoki daromadni qo‘ldan chiqarishni hech kim istamaydi. Shuning uchun ham moliyaviy risklar insoniyat tomonidan yaxshi o‘rganilgan. Biz ham bilib olsak, ularni boshqara olishimiz mumkin.

Bankning bankrot (kasod, xonavayron) bo‘lish(i) riski.

Agar bank bankrot (xonavayron) bo‘lsa, u o‘zining kasodga uchraganligini e’lon qiladi. Depozit (omonat)chilarda sarosimalik boshlanadi. Bunday vaziyatda bankning o‘z majburiyatlarini bajara olmasligini hamma tushunadi. Shunday bo‘lishiga qaramasdan, pullarini talab qilish uchun barcha bank tomon intiladi. Bunday holatlarda ko‘z yoshlari ham, do‘q-po‘pisalar ham yordam bermaydi. Agar bank xonavayron bo‘lgan bo‘lsa, demak – unda pul yo‘q. Tamom-vassalom.

Xo‘sh, bunday vaziyat vujudga kelmasligi uchun bu riskni qanday boshqarish kerak?

Buning uchun, eng avvalo, depozit (omonat) shartnomasini imzolashdan oldin bankingizning Fuqarolar depozit (omonat)larini kafolatlash jamg'armasi a'zosi ekanligiga ishonch hosil qilmog'ingiz lozim. Bu jamg'armaga depozit (omonat)larni aholidan qabul qilib oluvchi O'zbekiston banklarining barchasi a'zo hisoblanadi. Agar shunday bo'lsa, u holda Sizning bankingizni bu tizimda ishtirok etishini tekshirishga ne hojat? Buning boisi shundaki, amaliyotda bank litsenziyasiga ega bo'lmasdan turib, bank niqobi ostida aholidan pul mablag'larini jalb qiluvchi nopok tashkilotlar hamon uchrab turadi. Ana shularning qurboniga aylanmaslik uchun Jamg'arma saytiga kirib, tanlamoqchi bo'lgan bankingiz (yoki nobankingiz)ning sug'urtalanganlar ro'yxatiga kirgan-kirmaganligini aniqlashingiz zarur.

Depozit (omonat)larni sug'urtalash tizimi depozit (omonat)chilarga o'z pullarining saqlanib turishi to'g'risida qayg'urmasliklariga imkon beradi. Agar bank litsenziyasi chaqirib (qaytarib) olinsa, depozit (omonat) va hisoblangan foiz summalari hajmida depozit (omonat)chilar kompensatsiya (qoplama) oladilar. Dunyoning ko'plab mamlakatlarida kompensatsiya (qoplama)ning limiti mavjud. Lekin O'zbekistonda "Fuqarolar omonatlarini kafolat qilish fondi" tomonidan hech qanday limit o'rtanitilmagan hamda fond bank litsenziyasi chaqirib (qaytarib) olinsa, 100% miqdorda kompensatsiyani (qoplam) to'laydi.

Shunday qilib, bankning bankrot (kasod)ga uchrash riskini boshqarish uchun, eng avvalo, quyidagiga qat'iy rioya qilmog'ingiz darkor: bankingizning depozit (omonat)larni sug'urtalash tizimiga a'zo ekanligiga ishonch hosil qiling.

Xonavayron bo‘lgan (kasodga uchragan) banklarning depozit (omonat)chilariga kompensatsiya (qoplama) to‘lanmalari uchun pullar qayerdan olinadi?

Mana bu savolning, qisqacha, javobi: O‘zbekiston Respublikasining “Fuqarolarning banklardagi omonatlarini himoyalash kafolatlari to‘g‘risida”gi qonuniga asosan fuqarolarning banklardagi omonatlari davlat tomonidan kafolatlangan. Shuningdek, mazkur qonunga asosan “Fuqarolarning banklardagi omonatlarini kafolatlash fondi” tashkil etilgan.

Fond faoliyatining maqsadi bankning bank operatsiyalarini o‘tkazish huquqini beruvchi litsenziyasi O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki tomonidan chaqirib olingan taqdirda fuqarolarning banklardagi omonatlari bo‘yicha haq to‘lanishini kafolatlashdan iborat.

Fond pul mablag‘lari O‘zbekiston Respublikasi Markaziy bankida saqlanadi. Bankning litsenziyasi chaqirib olingan kundan e’tiboran ikki oy mobaynida bankni tugatish komissiyasi tomonidan mazkur mablag‘lar birinchi navbatda tugatilayotgan bankning fuqarolar omonatlari bo‘yicha qarzlarini to‘lashga yo‘naltiriladi.

Depozit (omonat)lar bo‘yicha stavkalarning o‘zgarish(i) riski

Depozit (omonat) shartnomasining asosiy shartlaridan biri foiz stavkasidir. U, birinchi navbatda, depozit (omonat)ning muddatiga bog‘liq. Odatda, depozit (omonat) muddati qancha qisqa bo‘lsa, foiz stavkasi shuncha past bo‘ladi. Agar Siz bir oylik muddatga shartnoma tuzmoqchi bo‘lsangiz, u holda bank Sizga uncha katta bo‘lmagan, masalan, 5,0-6,0%ni taklif qilishi mumkin. Bank uchun Sizning jamg‘arilmalaringizni uzoqroq muddatga, masalan, ikki yilga jalb qilish (olish) qiziqarliroq (foydaliroq)

hisoblanadi. Shuning uchun shu muddatga bank Sizga yuqoriroq, masalan, 18,0% yoki undan ham kattaroq bo'lgan foizni taklif qilishi mumkin. Bu yerda bank va depozit (omonat)chi manfaatlari doim bir-biriga mos keladi. Biroq, bir yildan so'ng depozit (omonat)lar bo'yicha stavkalar keskin oshishi va bu holda Sizning depozit (omonat)laringiz bo'yicha daromadlar joriy stavkalar bo'yicha olingan daromadlardan birmuncha past bo'lib qolishi mumkin.

Bunday vaziyatda olinmasdan qolayotgan foyda (naf) riskini qanday boshqarish mumkin? Buning bir necha yo'llari bor. Masalan, buning uchun kapitallashtirish, ya'ni murakkab foizlardan va hisobvarag'idan muddatidan oldin pullarning bir qismini olish imkoniyatidan foydalanish mumkin. Agar foiz stavkalari keskin o'sayotgan bo'lsa, quyidagi imkoniyatdan ham foydalanish mumkin: Sizga foydali bo'lsa, bir depozit (omonat)ni yopish va shu zahotiyoq ikkinchi depozit (omonat)ni ochish maqsadga muvofiq.

Xullas, depozit (omonat)lar bo'yicha stavkalar o'zgarishi riskini boshqarish uchun:

a) stavka va muddat o'rtasidagi nisbatni tushunmoq;

b) muddatidan oldin qisman pulni olish imkoniyatini beruvchi depozit (omonat)dan foydalanish lozim.

Qayta investitsiyalashtirish riski

To'g'risini aytib qo'yaqolaylik, bu risk Sizni depozit (omonat)ingiz tugayotgan muddatda "kutib" turadi, atrofingizda "girdi-kapalak" bo'ladi, Sizga "qorovullik" qiladi. Agar Siz yangi depozit (omonat) ochishni istasangiz, ma'lum bo'ladiki, Sizni boshqa foiz stavkasi kutib turibdi. U o'zining oldingisidan yuqori yoki past bo'lishi mumkin. Risk ana shundadir. Agar stavka pasaysa, Siz yangi depozit (omonat) bo'yicha kamroq daromad olasiz. Bunday vaziyatda depozit (omonat) shartnomasini Sizga

nisbatan uzoqroq muddatga tuzganlar yutuqli holatda bo'lishadi. Zero, uning stavkasi o'zgarmay qoladi-da!

Yuqoridagilardan ko'rinib turibdiki, "uzun" depozit (omonat) ikki karralik naf keltirmoqda. Depozit (omonat)ning muddati qanchalik uzoq, foiz stavkasi qanchalik yuqori bo'lsa, qayta investitsiyalashtirish riski shunchalik past bo'ladi. Agar Sizning nazaringizda yaqin kelajakda depozit (omonat)lar bo'yicha stavkalar pasayadigan bo'lsa, u holda Siz pullaringizni "uzun" depozit (omonat)ga qo'yganingiz ma'qul. Biroq, "qisqa" depozit (omonat) ham o'z afzalliklariga ega. Birinchidan, bu pullarni qisqa muddatda qo'lga kiritish imkoniyati bo'lib, unga Siz depozit (omonat) muddati tugaganidan so'ng ega bo'lasiz. Ikkinchidan, stavkalarning o'zgarish riski minimal bo'ladi. Agar depozit (omonat)lar bo'yicha stavkalar yuqori tomonga qarab intiladigan bo'lsa, navbatdagi depozit (omonat)ni Siz foydaliroq shartlarda ochishingiz mumkin.

Qayta investitsiyalashtirish riskini boshqarish unchalik murakkab emas, balki aksincha, juda oddiydir. Buning uchun Siz o'z depozit (omonat)ingizni nisbatan uzoqroq muddatga qo'ysangiz bo'ldi. Qayta investitsiyalashtirish riski va stavkalar o'zgarishi riski o'rtasidagi to'g'ri muvozanat (balans)ni topish esa ancha murakkabdir. Buning uchun Siz, eng avvalo, o'z ustuvorliklaringizni aniq aniqlashingiz va xuddi shunday tarzda o'z daromad va xarajatlaringizni rejalashtirmog'ingiz lozim. Balki bunda Siz o'z jamg'arilmalaringizni qismlarga bo'lib, ularning bir qismini "qisqa", qolganlarini esa "uzun" depozit (omonat)ga qo'yarsiz.

Valyutaviy risk

Daromadni bir valyutada olib, uni boshqa valyutada sarflaydiganlar valyutaviy riskka duchor bo'ladi. Zero, valyutalar kursi doimiy o'zgarishdadir. Shuning uchun ham jamg'arilma-

laringizni valyutaviy depozit (omonat)ga qo'yib, so'mning kursi shu valyutaga nisbatan o'zgarganda, Siz yutishingiz yoki yutqazishingiz mumkin.

Valyutaviy riskni boshqarish uchun xarajatlarni qaysi valyutada qilsangiz, jamg'arilmalarni o'sha valyutada amalga oshirish tavsiya etiladi. Agar Siz pullaringizni O'zbekiston va boshqa chet mamlakatlarda sarflamoqchi bo'lsangiz, u holda multivalyutaviy depozit (omonat)dan foydalanish yoki turli valyutalarda bir necha depozit (omonat)larni ochish o'z ma'nosiga ega.

Inflyatsion risk

Afsuski, inflyatsiya riskidan qochib qutilishning iloji yo'q. Pullar qadrsizlanaveradi. Baholar o'saveradi. Shuning uchun depozit (omonat)lardagi jamg'arilmalar ham o'zlarining real qiymatini yo'qotaveradi. Va bunga hech kim aks ta'sir ko'rsata olmaydi. U holda inflyatsiya riskini qanday qilib boshqarsa bo'ladi? Albatta, inflyatsiyani to'xtatib turishning iloji yo'q. Lekin unga qarshi harakat qilish mumkin. Qanday qilib? Buning yo'llaridan bir o'zingizga kerak bo'ladigan tavsifdagi depozit (omonat) bo'yicha eng yuqori foiz stavkasini qidirib topishdir. U inflyatsiyani qoplay olmasa-da (chunki depozit (omonat) bo'yicha nominal foiz stavkasi doimo undan pastroq bo'ladi), lekin Sizning mumkin bo'lgan yo'qotmalaringizni, sal bo'lsa-da, kamaytiradi. Depozit (omonat)da ishlab topish mumkin emas. Lekin "ishtaha"si yuqori bo'lgan inflyatsiyadan o'z jamg'arilmalarimizni qisman qutqarishimiz mumkin. Inflyatsiya riskini boshqarish ham o'z ifodasini ana shunda topadi.

Likvidlilik riski

Hayotda shunaqasi ham bo'ladi: Sizga shoshilinch ravishda pul kerak bo'lib qoldi. Lekin depozit (omonat) shartnomasida mablag'larni qisman olish imkoniyatini ko'zda tutmagansiz. Yakka-yu-yagona ana shunday vaziyatda Siz likvidlilik riskiga duch kelasiz. Bank har qanday vaziyatda ham Sizning pulingizni beradi. Lekin ne-ne niyatlar bilan foiz olishni ko'zlab ochgan depozit (omonat)ingizning foizini bank o'ziga qoldiradi. Shunisi chatoq-da!? Ana shu narsa sodir bo'lmasligi uchun depozit (omonat)ning shunday turini tanlash kerakki, u Sizga har qanday fursatda ham pulingizning bir qismini olish imkonini bersin. Shuning uchun ham pul mablag'larini muddatidan oldin qisman olish imkoniyatini beruvchi depozit (omonat) shartnomasini tuzish likvidlilik riskini boshqarish usuli hisoblanadi.

Likvidlilik (liquidity) – tezda va eng kam yo'qotmalar bilan aktivlarning pulga konvertatslyalanish (aylanish) qobiliyati.

Depozit (omonat)lar O'zbekistonda qanday xususiyatlarga ega?

Har bir mamlakatda banklar faoliyatining o'ziga xos xususiyatlari bor. O'zbekiston ham – bundan mustasno emas. Masalan, taraqqiy etgan ko'plab mamlakatlarda jarima sanksiyalarisiz depozit (omonat)dan pullarni muddatidan oldin olish mumkin emas. O'zbekistonda esa – buning iloji bor. Agar shartnomada ko'zda tutilmagan bo'lsa, Siz o'z foizingizni ololmaysiz. Lekin bunda pulingizni muddatidan oldin olganingiz uchun bankka jarima to'lamaysiz. Bu O'zbekiston hududida ro'yxatdan o'tgan barcha banklarga tegishli. Aytganday, xorijiy banklar ularning orasida – yo'q. Hatto nomlarida birorta ham

o'zbekcha so'z bo'lmagan banklar ham o'zbekistonlik hissadorlik banklari hisoblanadi. Bu banklar kapitalining 100,0%i xorijliklarga tegishli bo'lsa ham, ular O'zbekiston qonunlariga muvofiq ishlaydi.

O'zbekiston banklarining yana bir xususiyati soliqqa tortish bilan bog'liq. Depozit (omonat) bo'yicha foizlar – bu daromad. Har qanday daromad esa – soliqqa tortilishi kerak. Depozit (omonat) uchun esa – istisno qilingan (O'zbekiston Respublikasi "Soliq kodeksi"ning 179-moddasi).

Shuningdek, bu o'rinda mamlakatimizdagi depozit (omonat)larga xos bo'lgan yana quyidagi jihatlarni ham alohida qayd etib o'tish maqsadga muvofiq:

a) O'zbekiston Respublikasi banklarida mijoz va banklar o'rtasida depozit (omonat) operatsiyalari O'zbekiston Respublikasining Fuqarolik kodeksi, shuningdek, depozit (omonat)chi va bank o'rtasida tuzilgan shartnoma asosida tartibga solinadi;

b) Fuqarolik kodeksiga asosan bank depozit (omonat)i shartnomasi bo'yicha birinchi tarafdan (omonatchidan) qabul qilib olgan yoki uning nomiga kelgan pul summasini (omonatni) qabul qilib olgan ikkinchi taraf (bank) shartnomada nazarda tutilgan shartlar asosida va tartibda omonat summasini qaytarish va unga foizlar to'lash majburiyatini oladi;

v) Pul mablag'larini depozit (omonat)larga jalb qilish huquqiga qonun hujjatlarida belgilangan tartibda litsenziya berilgan banklar ega bo'ladilar;

g) Shuningdek, bank omonatchiga omonat summasi uchun bank omonati shartnomasida belgilanadigan miqdorda foizlar to'laydi.

SAVOLLAR

1. Bank depozit (omonat)i va uydagi "yig'iladigan joy"da pulni saqlashning afzalliklari va kamchiliklari nimada?

2. Inflyatsiya. Nima u? Jamg‘arilmalarga uning ta’siri qanday?

3. Har kimning o‘z inflyatsiyasi O‘z.stat tomonidan hisoblangan rasmiy inflyatsiyadan nega farqlanadi?

4. Qisqa muddatli jamg‘arilmalar, “qora kun”ga zaxira va investitsiyalar uchun depozit (omonat)ning qanday shart (sharoit)lari eng yaxshi mos keladi?

5. Depozit (omonat) shartnomasini o‘qishda uning qanday shartlariga alohida e’tibor bermoq lozim?

6. Depozit (omonat) bo‘yicha real stavkani bilish Sizga nima beradi?

7. Oddiy foizning oldida murakkab foizning afzalliklari nimada?

8. O‘z bankining kasodga uchrashidan depozit (omonat)chi zarar ko‘rishi mumkinmi?

9. Qanday vaziyatlarda qisqa muddatlarda va ularning qandaylarida uzoq muddatlarda depozit (omonat) ochish eng yaxshi?

10. Muddatidan oldin pul mablag‘larini qisman olish imkoniyatiga ega bo‘lgan depozit (omonat)ning afzalliklari nimada?

4-BOB.
KREDIT

Vaqt va pul, ko‘p jihatdan,
o‘zaro almashinuvchandir.
(Uinston Cherchill)

Bu bob materiallaridan bahramand bo‘lib, quyidagilarni bilib olishingiz mumkin:

- Bank krediti. Nima u?
- Kreditning qanday asosiy turlari bor?
- Kredit uchun haq nimalardan tarkib topadi?
- Kreditning muddatliligi. Nima u?
- Kreditning qaytariluvchanligi qanday ta’minlanadi?
- Avtokreditning o‘ziga xosligi nimada?
- Ipoteka krediti. Nima u?
- Mikrokredit (mikroqarz). Nima u?
- Shaxsiy moliyaviy rejada kredit qanday hisobga olinadi?
- Kreditning qaysi turi Sizga ko‘proq mos keladi?
- Kreditlashtirish shartlari to‘g‘risida ma’lumotlarni qanday to‘plash lozim?
- Kredit takliflarini qanday taqqoslash kerak?
- Kredit bo‘yicha foiz stavkasini qanday kamaytirish mumkin?
- Komissiya miqdorini qanday qisqartirsa bo‘ladi?
- Sug‘urta uchun haqni pasaytirishning qanday iloji bor?
- Kredit bo‘yicha to‘lanmalarni qanday qisqartirish mumkin?
- Kreditdan foydalanishda qanday tipik xatolar bor?
- Kreditning to‘liq qiymati nima va u nimalarni o‘z ichiga oladi?
- Bank xizmatlari iste’molchilarining huquqlari nimada va u qanday himoyalangan?

4.1. KREDIT. NIMA U?

"Vaqt – bu pul demakdir". Bu "qanotli so'zlar" AQShning asoschi-otalaridan birl Benjamin Franklin tufayli mashhur bo'lib ketgan. U "Yosh savdogarga maslahat" asarida, aslida, qadimgi grek faylasufi Teofrastning "Vaqt – bu qimmatli sarfdir",- degan iborasini amerikacha tarzda soddalashtirgan, xolos.

Aytaylik, Sizga smartfon kerak. Lekin hozirgi paytda uni sotib olishga pulingiz yo'q. Muammoni hal etishning quyidagi ikki varianti bor: a) pulni jamg'arish va so'ng smartfonni sotib olish; b) qarz olib, hozir uni xarid qilish.

Agar 1-variantni tanlasak, u holda smartfonga ega bo'lish vaqt bo'yicha ortga suriladi. 2-variant bo'yicha borsak – qarz olib, smartfonga ega bo'lamiz. So'ng esa qarzlarimizni to'lashimiz kerak. Qarabsizki, oxir-oqibatda, smartfon bizga biroz qimmatroq-qa tushadi. Bank, bir tomondan, pulni bajonidil kreditga beradi. Lekin bu puldan foydalanilganligi uchun, ikkinchi tomondan, foiz va komissiyani ham talab qiladi. Do'stlar yoki ota-onalar qarzni foizsiz va komissiyasiz berishlari mumkin. Shunday bo'lganda ham ular qaytariluvchi xizmat ko'rsatishni so'rash huquqiga ega-dirlar. Qarabsizki, doimiy dilemma paydo bo'layotir: vaqtmi yoki pul? Bu savolning yagona to'g'ri javobi yo'q. Va bo'lishi ham mumkin emas. Har kim o'z puli va vaqtini turlicha baholaydi. Kim-gadir yarim yillik kutish sotib olish xursandchiligini oshirishi mum-kin. Boshqa birov uchun esa shu yerning o'zida va hozir kerak bo'lgan smartfonga ega bo'lish uchun yarim yil davomida jamg'arib borish va shuncha muddatga kutish – buning turgan bitgani azob.

Hayotda eng kutilmaydigan hodisalar yuz berishi yoki vaziyatlar vujudga kelishi mumkin. Ularning ayrimlarida xaridni ortga surish va bosiqlik bilan pul jamg'arsa bo'ladi. Boshqalarida esa zudlik bilan kredit olish va muammoni hal etishga to'g'ri keladi. Har qanday vaziyatda ham doimo har taraflama

"qurollanib", tayyor turish uchun pulni savodli (oqilona) tarzda jamg'arish va qarzga olishni bilish (uddalash) kerak. Shuning uchun ham bu bobda bank krediti xususida fikr yuritamiz. Xullas, gap "Vaqt – bu qimmatli sarfdir", - deya asrlar qa'ridan sado bergan va bizning kunimizgacha ham yetib kelgan donolikni hisobga oigan holda, shaxsiy byudjetga zarar yetkazmasdan bankdan qanday qilib pulni qarzga olish mumkinligi to'g'risida ketadi.

Bank krediti. Nima u?

Bank krediti – bu bank tomonidan qarz oluvchiga ma'lum muddat va ma'lum shartlarda pulni qarzga berish uchun ko'rsatiladigan xizmatdir. Bunda bank kreditor sifatida maydonga chiqadi, ya'ni kredit beradi. Qarz oluvchi pul mablag'larini qabul qiladi va puldan foydalangani uchun foiz va komissiya ko'rinishidagi haqni to'lash hamda olingan pul mablag'larini o'z vaqtida qaytarish majburiyatini oladi. Shartli ravishda, bankni – sotuvchi, qarz oluvchini esa – xaridor deb atash mumkin. Xaridor sotib olgan tovar bu yerda ma'lum bir muddatga berilgan pul ko'rinishini oladi. Sotuvchi belgilaydigan baho, o'z navbatida, foizlar va komissiyalardan tashkil topadi.

Kredit bizning moliyaviy imkoniyatlarimizni kengaytiradi. Biroq, bizdan qattiq moliyaviy tartibni ham talab qiladi. Biz o'zimizning joriy moliyaviy ahvolimizga ko'ra sotib olishimiz mumkin bo'lmagan narsani bugunning o'zidayoq sotib olishimiz mumkin. Lekin ertami-kechmi, baribir, kreditni qaytarishga to'g'ri keladi. Buning ustiga, u kattaroq (ko'proq) miqdorda qaytariladi.

Kreditning qanday asosiy turlari bor?

Kreditlar o'zlarining ko'plab parametr (o'lcham)lari bilan bir-biridan farqlanadi. Shuning uchun ularning turlari ham juda ko'p.

Dastlab, yuridik shaxslar uchun kreditlar va jismoniy shaxslar uchun kreditlar farqlanadi. Kreditlar maqsadli (bu qarziy mablag'lar qat'iy tarzda aniq maqsadlarga sarflanadi) va maqsadsiz (bunda maqsadlar e'lon qilinmaydi va mablag'lar qarz oluvchining xohish-istagiga qarab sarf qilinadi) bo'lishi mumkin. Shuningdek, qisqa muddatli (bir yilgacha) va bir yildan ko'p muddatli kreditlar ham bo'ladi.

Ajablanmang: bu yerda ham yuqoridagi "qanotli so'z"ning ma'no-mazmuni o'zgargani yo'q. Zero, Sizga "Vaqtingiz qancha turadi?", - deya savol berilsa, ajablanasizmi? Zamona zayli bilan hozirgi paytda bu savolga ajablanadiganlar, deyarli, qolmagan. Haqiqatdan ham hozirgi paytda har qanday vaqtni – ish vaqti, kutish vaqti, boy berilgan (qo'ldan chiqarilgan) vaqt, foydalanilgan vaqt va h.k.larni – biz pulda o'lchamaymizmi?! Vaqtimizning yo'qligi (yo'q bo'lgan vaqt) ham shu ro'yxatga kiradi. Va u boshqalariga nisbatan ancha qimmat turadi.

Yuqorida sanab o'tgan kreditning xilma-xil turlaridan biz ularning eng ommabopi hisoblangan iste'mol krediti to'g'risida fikr yuritamiz. Kreditning bu turidan xonadonni ta'mirlashda, smartfon yoki kir yuvish mashinasini sotib olishda va umuman olganda, har qanday iste'mol ehtiyojlarini (bular to'g'risida albatta bankka xabar berish shart emas) qondirishda foydalaniladi. Iqtisodiy mazmuniga ko'ra avtokredit, ipoteka krediti va kredit kartalari ham iste'mol kreditlari hisoblanadi.

4.2. KREDITNING ASOSIY TAVSIFLARI

Hozirgi paytda bank krediti eng mashhur bo'lgan moliyaviy instrumentlardan biridir. Bu shu bilan bog'liqki, insonlar hayotni ort (keyin)ga surishni istamaydilar. Pullarning inflyatsiya tufayli qadrsizlanishini bilgan holda, ko'plab kishilar, ularni uzoq muddatli istiqbol uchun jamg'arib borish o'zining iqtisodiy ma'nosiga ega

emas, deb hisoblaydilar. Jismoniy shaxslarning kredit olishi esa, yildan-yilga, oson (oddiy)lashib bormoqda. Banklar o'rtasidagi raqobat esa, aksincha, kuchaymoqda. Deyarli har yili kreditning yangi turlari paydo bo'lmoqda. Ularni tushunib yetish oddiy ish bo'lib qolmayapti. Har kim o'ziga optimal (oqilona) variantni tanlashi uchun moliyaviy instrument sifatida kreditning asosiy tavsiflaridan ogoh bo'lmog'i lozim.

Shunday bo'lishiga qaramasdan, oldindan aytib qo'yaylik: kreditni tanlash borasidagi prinsipial yondashuv har qanday tovarni tanlashdagi shunday yondashuvdan aslo farq qilmaydi. Kompressori qanchalik kuchli bo'lsa, kompyuter shunchalik qimmat bo'ladi. Kamerasi qanchalik sezuvchan bo'lib, korpusi o'ta nafis (nozik, yupqa) bo'lganda, telefon shunchalik qimmat turadi. Kreditning optsiyasi (miqdori, summasi) qanchalik katta (ko'p) bo'lsa, u ham qarz oluvchiga shunchalik qimmatga tushadi. Demak, kerak bo'lmaydigan "jihat"lariga ortiqcha to'lamaslik uchun har bir shaxs kredit tavsifini juda aniq tushunishi (bilishi) va o'z maqsadlari uchun uning afzalliklarini baholay olishi kerak.

Shunday qilib, kredit – bu haqli, to'lovli xizmat. Uning doirasida bank pul mablag'larini, ma'lum bir tarzda taqdirlanish (haqini olish)ni nazarda tutib, oldindan belgilangan muddatga qarzga beradi. Kreditga eng umumiy va eng sodda tarzda berilgan ana shu ta'rifdan har qanday kreditga tegishli bo'lishi mumkin bo'lgan uch asosiy tavsif (belgi)ni ajratib ko'rsatishimiz mumkin. Ular quyidagilardan iborat:

- **Haqlilik, to'lashlik.** Bank pulidan foydalanilgani uchun uning haqini to'lash kerak. To'lov (haq) kredit bo'yicha foizlar va komissiyalardan tashkil topadi.
- **Muddatlilik.** Har bir kreditning muddati bor. U shu muddat doirasida qarz oluvchiga beriladi. Kreditni qaytarish (uzish) grafigiga rioya qilinmasa, qarz oluvchiga nisbatan jarimaviy sanksiyalar qo'llash xavfi mavjud.

- **Kreditning qaytariluvchanligi.** Qarzga berilgan mablag'larni qaytarib olish uchun bankda turli mexanizmlar bor.

Kreditning yuqorida qayd etilgan barcha uch tavsifi (belgisi) bir-biri bilan uzviy ravishda bog'langan. Endi ularning har birini batafsil ko'rib chiqishga harakat qilamiz.

Kredit uchun haq (to'lov) nimalardan tarkib topadi?

Reklamaviy takliflarda bu masalaga nisbatan banklar, odatda, bitta raqamni, ya'ni kredit bo'yicha foiz to'lovlari hisoblanadigan nominal stavkani ko'rsatish bilan cheklanishadi. Masalan, "Kredit – qulay yillik 16,0%li stavkada". Tajribasiz qarz oluvchi buni kreditning bahosi (qiymati) deb o'ylashi mumkin. Biroq, bu – noto'g'ri. Kredit bo'yicha to'lanmalar, odatda, qarzni foizlar bilan uzish (qaytarish) orqali cheklanmaydi. Bundan tashqari, bank qarzdordan turli komissiyalarni undirishi mumkin. Masalan, naqdinalar (naqd pullar) berganligi yoki "Internet-bank" xizmatlariga yo'l qo'yganligi uchun undiriladigan komissiyalar shular jumlasidandir. Bunda, shuningdek, ayrim komissiyalarning noqonuniy ekanligi (masalan, kredit arizasini ko'rib chiqish yoki ssuda hisobvarag'ini ochish va yurgizish uchun) ham esingizdan chiqmasligi kerak. Shubha tug'ilganda, O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining "Bank xizmatlari iste'molchilari huquqlarini himoya qiluvchi" xizmatiga murojaat qilish maqsadga muvofiq.

Lekin yuqoridagilarning barchasi ham hali kredit bo'yicha to'lovlarning hammasi emas. Ayrim kreditlar bo'yicha bank boshqa tashkilotlar foydasiga doimiy yoki bir martalik to'lovlarni amalga oshirishni talab qilishi mumkin. Mana ularning ayrimlari:

- Qarz oluvchining mulki yoki hayoti bo'yicha sug'urtani majburiy sotib olish;
- Notarius xizmati haqini to'lash (masalan, oldi-sotdi shartnomasini tasdiqlashda);

- Baholovchining xizmati haqini to‘lash va h.k.

Haqiqatda kreditni qancha turishini (uning haqiqiy bahosi qancha ekanligini) qanday qilib bilish mumkin? Buning uchun kredit bo‘yicha nominal stavkaga o‘xshash ko‘rsatkich bor. Bu ko‘rsatkich ta’kidlangan ko‘rsatkichdan farqli o‘laroq, kredit shartnomasida aks ettirilgan barcha majburiy to‘lovlarni hisobga oladi. Uning nomi “kreditning to‘liq qiymati” (KTQ) deyiladi. U 2008-yilgacha “samarali foiz stavkasi” deb atalardi. KTQ yillik foizlarda o‘lchanadi va murakkab foizlar formulasi bo‘yicha hisoblanadi. Shuning uchun, hatto komissiyalar bo‘lmaganda ham, KTQ nominal stavkadan, baribir, biroz yuqoriroq bo‘ladi. Agar kredit bo‘yicha komissiyalar va boshqa majburiy to‘lovlar hisobga olinadigan bo‘lsa, KTQ nominal stavkadan ancha yuqori bo‘lishi – turgan gap.

4.1-jadval

Kredit qiymati (bahosi)ni hisoblash

1.	Kredit summasi (miqdori)	1 000 000 so‘m
2.	Kredit muddati	1 yil
3.	Kreditni qaytarish tartibi	Oylik teng to‘lovlar
4.	Kredit bo‘yicha foiz stavkasi	Yillik 18,0%
5.	Kreditni rasmiylashtirganlik uchun bir martalik komissiya	6 000 so‘m
6.	Hisob-kitob hisobvarag‘ini yurgizganlik uchun oylik komissiya	Berilgan kreditning summasiga nisbatan 1,5%
7.	Kreditning to‘liq qiymati (bahosi)	Yillik 64,0%
9.	Kredit bo‘yicha ortiqcha to‘lov	8 663 so‘m

Misol uchun, 1 yilga olingan 1,0 mln. so‘mlik kreditni ko‘rib chiqaylik. 4.1-jadvaldan ko‘rinib turibdiki, barcha komissiyalarni hisobga olganda bu kreditning to‘liq qiymati (bahosi) foiz

stavkasidan to‘rt barobar yuqori bo‘lib, qariyb yillik 64,0%ga teng bo‘lmoqda.

Bu o‘rinda quyidagilarni alohida qayd etib o‘tmoq joiz: KTQ, oxir-oqibatda, kreditdan foydalanganlik uchun qancha to‘lash kerakligini o‘zida aks ettirmaydi. So‘mdagi kreditning haqiqiy qiymati (bahosi)ni boshqa ko‘rsatkich – kredit bo‘yicha ortiqcha to‘lovlar – o‘zida mujassam etadi. Bu kredit bo‘yicha jami to‘lovlar va kredit summasi o‘rtasidagi farqdan iboratdir. Bizning misolimizda kredit bo‘yicha ortiqcha to‘lovlar 8 663 so‘mni tashkil etadi.

Tanlangan tovar yoki xizmat uchun necha so‘m ortiqcha to‘lash talab qilinishini bilgan holda, iste’molchilar, kreditga sotib olish ular uchun haqiqatda qanchaga tushishi mumkinligini yaxshi tasavvur qilishlari mumkin. Biroq, bunda quyidagilar esdan chiqmasligi kerak: ortiqcha to‘lov ko‘rsatkichi pullarning kelgusida emas, balki bugun qimmatliroq ekanligini, ya’ni pulning davriy qiymatini, hisobga olmaydi.

Pulning davriy qiymati (time value of money) – bu shunday prinsipdirki, unga ko‘ra pulning bir xildagi summasi turli davrning turli qismlarida turli qiymat (baho)ga ega bo‘ladi (xususan, inflyatsiya va turli risklar tufayli). Davrning turli qismlarida pulning qiymati (bahosi) o‘rtasidagi nisbat foiz stavkasi bilan o‘lchanadi.

O‘zbekistonda barcha banklar kredit shartnomasi imzolangunga qadar kreditning to‘liq qiymati (bahosi) to‘g‘risidagi ma’lumotni barcha qarz oluvchilarga yetkazishlari shart. Banklar buni, odatda, eng so‘nggi fursatda amalga oshiradilar. Shuning uchun ham kreditning to‘liq qiymati (bahosi)ni qancha ekanligini bank xodimi bilan bo‘ladigan suhbatning boshlanishida so‘rash eng yaxshidir. Ehtimol, bu bankda kreditning qiymati (bahosi) haddan ziyod qimmatroqdir?! Balki qidiruvni boshqa banklarda ham amalga oshirish maqsadga muvofiqdir?!...

Iste'moliy kreditlashtirish to'g'risidagi qonun qarz oluvchilarning huquqlarini qanday himoya qilmoqda?

Iste'mol krediti berish sohasidagi munosabatlar O'zbekiston Respublikasining "Iste'mol krediti to'g'risida"gi Qonuniga asosan tartibga solinadi.

Mazkur qonunga asosan iste'molchi quyidagi huquqlarga ega:

- iste'mol krediti berish qoidalari bilan tanishib chiqish;
- o'z huquq va majburiyatlari to'g'risida, shu jumladan iste'mol krediti berish bilan bog'liq barcha xarajatlar haqida ishonchli hamda to'liq axborot olish;
- shartnoma shartlarining shartnomada belgilangan tartibda va muddatlarda bajarilishini talab qilish;
- tegishli darajada sifatli bo'lmagan sotib olingan tovarning (ishning, xizmatning) almashtirilishini talab qilish yoki uni sifati tegishli darajada bo'lgan boshqa shunga o'xshash tovarga (ishga, xizmatga) almashtirish imkoniyati bo'lmaganida shartnomani bekor qilish;
- iste'mol krediti beruvchi tashkilotdan shartnoma bo'yicha majburiyatlarni bajarmaganligi yoki lozim darajada bajarmaganligi natijasida yetkazilgan zararlarning o'rnini qoplashni talab qilish.

Kreditning muddatliligi. Nima u?

Kreditning muddatliligi zudlik bilan barcha ishni "tashlab", sira kechikmasdan kredit uchun yugurish kerakligini bildirmaydi. Kreditning muddatliligi deyilganda kredit berilayotgan muddat va qaysi davrdan boshlab uning qaytarilish (uzilish) davriyligi tushuniladi. Kreditning turiga bog'liq holda muddatlilik bir necha oydan (masalan, iste'moliy kreditda) bir necha yilgacha (masalan, ipotekaviy kreditlashtirishda) davom etishi mumkin. Odatda, kreditlar

bir marta emas, balki sekin-astalik bilan bir necha marta davomida, har oylik to'lovlar asosida (yordamida) qaytariladi (uziladi).

Ortiqcha to'lov va kreditning to'liq qiymati (bahosi): ularning bir-biriga munosabati qanday?

Agar Siz qachondir "10/10/10" ko'rinishdagi kredit taklifiga ko'zingiz tushgan bo'lsa, bu yerdagi "o'n"larning nimani anglatishini bilasiz, albatta. Bu 10 oylik muddatga mo'ljallangan, tovar qiymatining 10%iga teng bo'lgan birlamchi badalli va tovar bahosining 10%idan iborat bo'lgan ortiqcha to'lovli ekspress (tezkor) kreditdir. Bu taklifni qanday baholasa bo'ladi?

Misol uchun bahosi 10,0 mln. so'm bo'lgan planshetni sotib olishni olaylik. Dastlab, tovar bahosiga nisbatan 10% bo'lgan dastlabki badalni, ya'ni 1,0 mln. so'mni do'kon kassasiga to'lashimiz kerak. Qolgan 9,0 mln. so'mni biz kreditga olamiz. Kreditni qaytarish (uzish) uchun 10 oy muddat davomida har oyda 1,0 mln. so'mdan to'lab borishimiz lozim. Natijada biz planshet uchun: 1,0 + 10,0 = 11,0 so'm, ya'ni 1,0 so'mga yoki boshlang'ich baho bilan taqqoslaganda 10%ga ko'p bo'lgan mablag'ni to'laymiz.

Bunday taklif juda qulay va foydali tuyuladi. Biroq, bu yerda foizlarning kreditni hamma summasiga nisbatan emas, balki faqat uning qaytarilmagan (uzilmagan) qoldiq qismiga nisbatan hisoblanishini e'tiborga olishimiz kerak. Amalda esa bunday ekspress (tezkor) kreditning to'liq qiymati (bahosi) yillik 26,33%ga teng. Bu tovar uchun ortiqcha to'lovning 10%iga nisbatan ancha yuqoridir. Bunday farq nima bilan izohlanadi? Gap shundaki, kredit qisqa muddatda berilgan bo'lsa, hatto yuqori darajadagi foiz stavkasi ham katta miqdordagi ortiqcha to'lovga olib kela olmaydi. Buni bilgan holda, jozibador kredit, aslida yuqori bo'lgan KTQ ega ekanligini hisobga olib, biz endi nisbatan yaxshiroq va qulayroq

shartlarga ega bo'lgan kreditni izlashga va ortiqcha to'lovlarni kamaytirishga kirishamiz.

Kredit bo'yicha to'lovlar grafigi – bu o'ziga xos jadval bo'lib, unda kredit bo'yicha barcha to'lanmalar ko'rsatiladi. Odatda, to'lovlar grafigi kredit shartnomasiga ilova tariqasida kiritiladi va qarz oluvchi uni imzolashi darkor. Bu jadvalning har bir satrida navbatdagi to'lovning sanasi, summasi va qarzning qoldig'i ko'rsatiladi. Bundan tashqari, to'lovning tarkibiy tuzilmasi, ya'ni uning qanday qismi foiz va komissiyalarni hamda qanday qismi esa asosiy qarzni (kreditning "tana"si deb ataladigan) qaytarish (uzish)ga yo'naltirilayotganligi keltiriladi. Bunda hisobga oling: foizlar kreditning boshlang'ich summasiga nisbatan emas, balki qaytarilmagan (uzilmagan) qismiga nisbatan hisoblanadi.

Qoidaga ko'ra, banklar kreditlarni so'ndirishning differensial yoki annuitet, ya'ni miqdoriga ko'ra teng bo'lgan to'lovlar bilan qaytarish (uzish)ni taklif qilishadi.

Bu shaxsiy byudjetni rejalashtirishda, ayniqsa, asqotadi (qo'l keladi). Bunda har oylik daromaddan xarajatlar satriga bir xil summani, oddiy tarzda, aks ettiraverish kerak, xolos.

Misol uchun biz quyidagi ma'lumotlarga ega bo'laylik: a) kredit miqdori – 10, 0 mln. so'm; b) yillik foiz stavkasi (%da) – 20,0; v) kredit davri (har oy) – 12,0; g) kredit ajratilgan sana – 2019-yil 1-yanvar.

4.2-jadvalda olingan kredit uchun annuitet to'lovlarining grafigi keltirilmoqda.

4.2-jadval

Kredit bo‘yicha annuitet to‘lovlari grafigi

(yoki kredit mablag‘lari qaytarilishini annuitet usulida hisoblash)

№	Oylar	To‘lov sanasi	Annuitet to‘lov usulida			
			Summasi	Asosiy qarz to‘lovi	Foiz to‘lovi	To‘lovdan keyingi qoldiq
Jami			**11 114 899**	**10 000 000**	**1 114 899**	
1.	Yanvar	10.01.19	926 346	756 947	169 399	9 243 053
2.	Fevral	10.02.19	926 346	774 821	151 525	8 468 232
3.	Mart	10.03.19	926 346	782 502	143 844	7 685 730
4.	Aprel	10.04.19	926 346	795 794	130 552	6 889 936
5.	May	10.05.19	926 346	820 637	105 709	6 069 299
6.	Iyun	10.06.19	926 346	823 251	103 095	5 246 048
7.	Iyul	10.07.19	926 346	840 110	86 236	4 405 938
8.	Avgust	10.08.19	926 346	851 505	74 841	3 554 433
9.	Sentyabr	10.09.19	926 346	867 917	58 429	2 686 516
10.	Oktyabr	10.10.19	926 346	880 712	45 634	1 805 804
11.	Noyabr	10.11.19	926 346	895 672	30 674	910 132
12.	Dekabr	10.12.19	925 093	910 132	14 961	-

Jadvaldan ko‘rinib turibdiki, qarzdorlikning kamayishi bilan foizli to‘lanmalar miqdori ham uzluksiz pasaymoqda. Asosiy qarzni qaytarish (uzish)ga qaratilgan to‘lovlar miqdori esa, aksincha, vaqt o‘tgan sayin o‘sib bormoqda.

Differensiatsiyalangan (tabaqalashtirilgan) to‘lovlar

Ayrim banklar o‘z mijozlariga kreditni qaytarish (uzish) tartibini mustaqil ravishda tanlash – annuitet yoki differensiatsiyalangan (tabaqalashtirilgan) to‘lovlar bilan – tanlash imkoniyatini beradi. Nomlanishidan ko‘rinayotirki, differensiatsiyalangan (tabaqalashtirilgan) to‘lovlar oydan oyga o‘zgarib boradi. Ularni

hisoblash prinsipi oddiy: har oyda qarzdor kredit summasining ma'lum bir qismini qaytaradi (uzadi). Yillik kredit uchun u o'n ikkidan bir, besh yillik kredit uchun esa – oltmishdan bir bo'ladi. Bundan tashqari, to'lov o'z ichiga qarzning qoldig'iga nisbatan hisoblangan foizlar va komissiyalarni ham qamrab oladi.

Bunday tartibda kredit "tana"sini qaytarish (uzish) annuitet to'lovlariga nisbatan tezroq sodir bo'ladi. Shuning uchun ham oydan-oyga differensiatsiyalangan (tabaqalashtirilgan) to'lovning miqdori kamayib boraveradi. Bir paytning o'zida, bunda hisoblangan foizlarning summasi va demak, ortiqcha to'lovlar summasi, annuitet to'lovlari tartibidagiga nisbatan kamroq bo'ladi.

4.3-jadval

Kredit mablag'lari qaytarilishini differensiatsiyalangan (tabaqalashtirilgan) usulda hisoblash

№	Oylar	To'lov sanasi	Differensiatsiyalangan to'lov usulida			
			Summasi	Asosiy qarz to'lovi	Foiz to'lovi	To'lovdan keyingi qoldiq
Jami			**11 083 333**	**10 000 000**	**1 083 333**	
1	Yanvar	10.01.19	1 000 000	833 333	166 667	9 166 667
2	Fevral	10.02.19	986 111	833 333	152 778	8 333 333
3	Mart	10.03.19	972 222	833 333	138 889	7 500 000
4	Aprel	10.04.19	958 333	833 333	125 000	6 666 667
5	May	10.05.19	944 444	833 333	111 111	5 833 333
6	Iyun	10.06.19	930 556	833 333	97 222	5 000 000
7	Iyul	10.07.19	916 667	833 333	83 333	4 166 667
8	Avgust	10.08.19	902 778	833 333	69 444	3 333 333
9	Sentyabr	10.09.19	888 889	833 333	55 556	2 500 000
10	Oktyabr	10.10.19	875 000	833 333	41 667	1 666 667
11	Noyabr	10.11.19	861 111	833 333	27 778	833 333
12	Dekabr	10.12.19	847 222	833 333	13 889	-

Yuqoridagi 4.3-jadvalda kredit mablag'lari qaytarilishining differensiallashtirilgan usuliga doir misol keltirilmoqda. Agar yuqoridagi misolimizda keltirilgan ma'lumotlardan bu yerda ham foydalanadigan bo'lsak, u holda jadvaldagi ma'lumotlarimiz quyidagi ko'rinishga ega bo'ladi:

Qaysi tartib yaxshi – buni qarz oluvchi hal qiladi. Shunday bo'lishiga qaramasdan, ta'kidlash joizki, hozirgi paytda ko'plab banklar differensiatsiyalangan (tabaqalashtirilgan) tartibdagi to'lovlardan voz kechishgan. Buning sababi shundaki, endilikda qarz oluvchilar, hech qanday sanksiyalarsiz, qarzning bir qismini muddatidan oldin qaytarish (uzish)ga haqli. U ayrim to'lovlarni, annuitet to'lovlari grafigida ko'zda tutilganidan, ko'proq qilishi va buning natijasida esa ortiqcha to'lovlar summasini qisqartirishi mumkin.

Bugungi kunda O'zbekiston tijorat banklari ham amaliyotda kreditlar bo'yicha to'lovlar hisob-kitobida tabaqalashtirilgan va annuitet usullaridan foydalanadi. Ushbu ikki to'lovlar o'z xususiyatiga qarab quyidagi afzalliklarga ega:

a) Kredit bo'yicha to'lovlar hisob-kitobida tabaqalashtirilgan usuldan foydalanilganda kredit bo'yicha foizlar uning asosiy tani qoldig'iga nisbatan hisoblanadi. Bunda, kreditning asosiy tani kamayib borgan sari, unga hisoblanadigan foizlar summasi ham kamayib boradi.

b) To'lovlar annuitet usulida hisob-kitob qilinganda kredit bo'yicha har oyda to'lanadigan to'lov miqdori bir xil summani tashkil etadi. Ushbu to'lovga kreditning asosiy tani va hisoblangan foizlar kiradi.

Agar Sizda ortiqcha pullar paydo bo'lgan bo'lsa, unda nima qilish kerak? Bu holda Siz kreditni yoki uning bir qismini muddatidan oldin qaytarishingiz (uzishingiz) mumkin. Unda Siz foizdan iqtisod qilasiz. Zero, u kreditdan haqiqatda foydalanilgan muddatga nisbatan hisoblanadi. 2018-yildan boshlab bank qonunchiligiga kredit tashkilotlariga, jumladan tijorat banklariga

jismoniy shaxslar va kichik tadbirkorlik subyektlari tomonidan kreditlar (mikroqarzlar)ni muddatidan ilgari qoplash uchun neustoyka undirish taqiqlanishi bo'yicha qoida belgilandi.

Shunga ko'ra, O'zbekistonda banklar qarz oluvchilarga kreditni muddatidan oldin to'liq yoki qisman qoplash (so'ndirish)ga to'sqinlik qilish va buning uchun ulardan jarima yoki komissiya olish huquqiga ega emaslar. Kreditni muddatidan oldin qaytarish niyati bo'lgan qarz oluvchiga bank-kreditorni dastlabki ruxsatini olish kerak emas. Shu sababli, qarz oluvchi xohlagan paytda o'z kreditini muddatidan oldin to'liq yoki qisman qoplashga haqlidir.

Kreditning qaytariluvchanligi qanday ta'minlanadi?

Qaytariluvchanlik – kreditning asosiy tavsiflaridan biri. Bank kreditor sifatida nafaqat foiz yoki komissiya ko'rinishida foyda olishdan, balki qarz oluvchiga bergan mablag'larining to'liq va ishonchli qaytarilishidan ham manfaatdordir. Shuning uchun ham bank, eng avvalo, qarz oluvchining **to'lovga layoqatliligi**ni, ya'ni kredit bo'yicha to'lovlarni o'z vaqtida va to'liq bajara olishini baholashga harakat qiladi. Buning uchun u qarz oluvchining daromadi qay darajada barqaror va u kreditni qaytarish (uzish) uchun yetarli ekanligiga aniqlik kiritadi.

Ayrim (odatda, yirik) kreditlar uchun bank qarz oluvchidan **ta'minot (ta'minianganlikni)** talab qiladi. Ta'minot (ta'minlanganlik) – bu shunday narsadirki, u kredit qaytarilmaganda bankning zararini qoplashga mo'ljallangan. Kreditlar uchun ta'minot (ta'minlanganlik) sifatida garov va kafolat (kafillik) berishdan foydalaniladi.

Garov – bu qarz oluvchi egalik qilayotgan yoki qarziy mablag'lar hisobiga sotib olayotgan (masalan, avtomobil yoki ko'chmas mulk) mol-mulk bo'lib, u kredit qaytarilmaganda sotilishi mumkin. Garov, odatda, bozoriy bahoga nisbatan sezilarli

darajadagi diskont (chegirma) bilan baholanadi. Agar qaytarish muddati o'tib ketgan kreditni qaytarish uchun garov sotiladigan va bunda bozoriy baho pasayib ketadigan bo'lsa, bank ana shunday tarzda o'zini sug'urtalaydi. Masalan, avtomobil garovi ostida pulli kreditni olish mumkin. Bunda avtomobil bankning mulkiga aylanmaydi. Lekin bunda to'lanmagan qarzni qaytarilmasligidan ko'rilgan zararni qoplash uchun bank avtomobilni sotish huquqiga egadir.

Kafolat (kafillik) berish – bu ixtiyoriy majburiyat bo'lib, qarz oluvchi kredit bo'yicha qarzni to'lay olmasa, uni qarzni qaytarish bo'yicha uchinchi shaxs (masalan, qarindoshlar va b.) o'z zimmasiga oladi. Kafolat (kafillik) beruvchilar bir nechta va ularning barchasi to'lovga layoqatli bo'lishi kerak. Kreditor oldida u(lar), qarzdor singari, birdek hajmda javobgardirlar, ya'ni u(lar) ham kreditning asosiy summasini qaytarishi hamda barcha foiz va komissiyalarni to'lashi shart. Bundan tashqari, kafolat (kafillik) beruvchi(lar) qarz oluvchi tomonidan bank oldidagi majburiyatlarning bajarilmaganligi oqibatida vujudga kelgan barcha zararlarni va hatto agar sud xarajatlari qarzni undirish bilan bog'liq bo'lsa, ularni ham kreditorga to'liq qoplab berish(lar)i kerak. Kredit shartnomasiga muvofiq kafolat (kafillik) beruvchi(lar) qarzdorning majburiyati bo'yicha javobgarlikni o'z zimmasiga to'liq emas, balki qisman ham qabul qilish(lar)i mumkin.

Mol-mulk garovi yoki kafolat (kafillik) berish sharoitida beriladigan kreditlar ta'minlangan kreditlar deyiladi. Ta'minlanmagan kreditlar faqat qarzdorning to'lovga layoqatliligi tasdiqlanganidan so'ng uning chin so'zi ostida berilishi mumkin. Odatda, bunday kreditlar miqdor (summa) jihatidan cheklangan va nisbatan qimmat bo'ladi. Zero, bank foiz stavkasini belgilashda yo'qotilishning yuqori riskidan kelib chiqadi.

Avtokreditning o‘ziga xos bo‘lgan xususiyatlari nimalardan iborat?

Avtokredit bankdan avtomobil sotib olish uchun beriladi. Avtomobil esa butun kreditlashtirish davomida kredit bo‘yicha garov rolini bajaradi. Bank bu holda kafolat (kafillik) beruvchilarni emas, balki buning o‘rniga, odatda, sug‘urta polisini (transport vositasini yo‘qotib qo‘yish yoki unga ziyon yetkazilishidan kompleks sug‘urta qilish) sotib olishni talab qiladi. Agar bank majburiy sug‘urtasiz avtokredit e’lon qiladigan bo‘lsa, u holda bank o‘z risklarini qoplash uchun oshirilgan foiz stavkasini belgilaydi.

Ipoteka krediti. Nima u?

Ipoteka krediti sotib olinishi uchun qarz rasmiylashtirilayotgan ko‘chmas mulk garovi ostida beriladi. Bu yer maydoni, uy-hovli-joy, xonadon va bir so‘z bilan aytganda, har qanday ko‘chmas mulk bo‘lishi mumkin. Ipoteka – bu uzoq muddatli va maqsadli kredit bo‘lib, uni odatda 15 yilgacha bo‘lgan muddatda olish mumkin.

“Ipoteka” so‘zi qadimgi grek tilidan olingan. U “ustun” ma’nosini bildiradi. Eramizdan avvalgi VI asrlarda Gretsiyada yer maydonlarining chegaralari bo‘yicha ipoteka (ustun)lar o‘rnatilgan. Har bir ipoteka (ustun)da yozuv yozilgan bo‘lib, u maydonning garov va qarzdorning qarz ta’minoti ekanligini tasdiqlagan. Shuning uchun ham ipoteka, qat’iy (to‘g‘ridan-to‘g‘ri) ma’noda, bankdan kredit olish uchun ko‘chmas mulk garovini bildiradi. Lekin amaliyotda “ipoteka” va “ipoteka krediti” so‘zlari, tez-tez, sinonimlar sifatida qo‘llaniladi.

Shaxsiy moliyaviy rejalashtirish nuqtayi nazaridan ipoteka shu bilan qiziqarliki, undan eng xilma-xil maqsadlarda – iste’molda ham, investitsiyalashtirishda ham – foydalanish

mumkin. Birinchidan, ipoteka krediti yordamida o'zimizni yashash joyi bilan ta'minlashimiz mumkin. Ikkinchidan, ipoteka bo'yicha sotib olingan ko'chmas mulkni renta daromadini olish maqsadida ijaraga topshirish, keyinroq esa nisbatan yuqoriroq bahoda qayta sotish mumkin.

O'zbekistonda ipoteka kreditlari tijorat banklari tomonidan qaytarishlik, to'lovlilik, ta'minlanganlik va muddatlilik shartlarida quyidagi maqsadlar uchun beriladi:

- qonun hujjatlarida belgilangan tartibda kelishilgan yakka tartibdagi va namunaviy loyiha asosida, qurilishning belgilangan normalari va qoidalariga rioya qilib yakka tartibda uy-joy qurish va rekonstruksiya qilish;
- yakka tartibdagi uy-joyni yoki ko'p kvartirali uydagi kvartirani sotib olish.

Tijorat banki tomonidan o'z mablag'lari va jalb etilgan mablag'lari hisobidan beriladigan ipoteka krediti bank va qarz oluvchi o'rtasidagi ipoteka shartnomasi bo'yicha bankning ichki kredit siyosatiga muvofiq ajratiladi.

Shaxsiy moliyaviy rejada kreditni qanday hisobga olish kerak?

Kredit Sizning moliyaviy rejangizdagi pul kirim-chiqim oqimlarining tarkibiy tuzilmasini keskin o'zgartirib yuborishi mumkin. Shu narsaning uzoq muddatda sodir bo'lishi mumkinligi ham e'tiborga loyiq.

Dastlab, "masala"ning yoqimli tomonlariga nazar solaylik. Birinchi oyda daromadingiz bankdan berilgan kredit summasi miqdoriga teng bo'lgan ravishda oshadi. Qarzga olingan pul hisobidan o'zingiz xohlagan narsani hozir, xaridni ortga surmasdan, sotib olishingiz mumkin. Bu xarid byudjetingizda xarajatlarning shunga muvofiq o'sganligini ham anglatadi. Misol

uchun, 4.1-jadvaldagi oylik byudjetda quyidagi moddalar paydo bo'ladi:

- Daromad: kredit summasi – 29 400 so'm (biz bu yerda kreditni rasmiylashtirish uchun olingan 600 so'mni hisobga oldik);
- Xarajat: xarid summasi – 29 400 (aytaylik, kreditga olingan pullarni biz shu zahotiyoq nimagadir sarflab yubordik).

Endi "masala"ning kamroq yoqimli bo'lgan jihatlariga e'tibor beraylik. Qarzni qaytarish kerak. Qaytarganda ham foizi va komissiyasi bilan qo'shib qaytarish lozim. Bizning misolimizda navbatdagi yil davomida xarajatlar 38 663 so'mga, ya'ni har oyiga 3712 so'mga oshadi. Olingan kreditga xizmat ko'rsatish uchun Sizning daromadingiz yetadimi? Bu savolga javob berish uchun o'zimizning kelgusi daromad va xarajatlarimizga baho berishimiz kerak. Hisoblanishicha, kredit to'lanmalari daromadning 40,0%idan oshmasligi lozim. Aks holda, hayotning yetarli darajasini ta'minlab turishga pul yetmay qoladi.

Va nihoyat, eng asosiy "masala": sotib olganlaringiz sarflagan pullaringizga arziydimi? Kredit olish to'g'risidagi Sizning qaroringiz ana shu savolning javobiga bog'liq. Bizning misolimizda, kredit bo'yicha ortiqcha to'lovni ham hisobga olganda, xaridimizning jami summasi 38 663 so'mga teng. Shunday bo'ladiki, yangi xarid to'g'risidagi eyforiya tezda o'tib ketadi. Agar xariddan kelgan foyda (naf) kreditga xizmat ko'rsatishning barcha xarajatlaridan oshib ketadigan (tushadigan) bo'lsa, u holda undan foydalanish o'zining mazmuniga ega. Aks holda – kreditdan o'zni tiyib turmoq (saqlamoq) lozim.

4.3. ENG QULAY KREDITNI QANDAY TANLASH KERAK?

Barcha banklardagi kreditlashtirish shartlari, birinchi qarashda, bir xildek ko'rinadi. Shunday bo'lsa, u holda kreditni

tanlash uchun vaqt va kuch sarflashga ne hojat? Aksincha, buning uchun eng yaqin bankka borish va kreditni tezda rasmiylashtirish kerak emasmi?! Albatta, shunday qilish ham mumkin. Zero, buni hech kim ta'qiqlamagan. Boshqa har qanday narsaga nisbatan ham xuddi shunday qilsa bo'laveradi. Hamyonni olamizda, eng yaqin do'konga borib, duch kelgan tufli yoki televizorni sotib olamiz. Shundaymi?!...

O'zi ishlab topgan pulini sarflash, uning "taqdir"ini belgilash (hal qilish) masalasiga bunchalik yengil-yelpi yoki yuzaki qaraydigan sog'lom inson bu olamda topilmasa kerak. Aksincha, biror narsani sotib olishdan oldin, eng avvalo, uzoq vaqt davomida tanlaymiz va so'ng baholaymiz. Tanlayotgan tovarimizning bahosi tarkibiga nimalar kiritilganligini tushunishga harakat qilamiz. Ana shu ma'noda qarzga olinayotgan qarziy pullar har qanday boshqa tovardan aslo farq qilmaydi. Bank esa, o'zining pullari bilan savdo qilayotgan do'kon vazifasini bajaradi, xolos. Tufli sotadigan sotuvchi o'z tovari uchun baho va sotib olish shartlarini (kafolat muddati, qaytarish imkoniyati va h.k.) belgilasa, xuddi shunga o'xshash bank ham foiz stavkasi, komissiya va kreditning boshqa shartlarini belgilaydi.

Turli banklarda kreditlar bo'yicha stavkalar bir-biridan kuchli farqlanishi mumkin. Buning sababi shundaki, bir bank muvaffaqiyatli reklama kompaniyasini amalga oshirib, ko'p miqdordagi arzon depozitlarni jalb qilgan va endi kredit portfelini kengaytirishdan manfaatdor bo'layotir. Bunday bank, har holda, pastroq bo'lgan foiz stavkasini taklif qiladi. Boshqa bir bank esa, ommaviy savdo markazlarida ekpress-kredit beruvchi ko'plab bo'linmalarni ochgan. Qulaylik va rasmiylashtirishni tezlashtirgani uchun u endi yuqoriroq bo'lgan mukofotlardan umidvor bo'lishga haqli yoki shuni xohlaydi.

Har bir oqil va aqlli xaridorning yakka-yu-yagona maqsadi – minimal bahoda eng sifatli tovarni tanlashdir. Xuddi shu tarzda, "minimal bahodagi eng sifatli kredit"ni topish uchun, birinchi

navbatda, turli banklardagi kreditlashtirish shartlarini aniqlash va ularni taqqoslash kerak bo'ladi.

Kreditning qaysi turi Sizga eng ko'p mos keladi?

Buning uchun, eng avvalo, kreditning turiga nisbatan aniqlik kiritib olish kerak.

Masalan, Siz kreditga 10,0 mln. so'mlik xaridni amalga oshirish va uni yil davomida qaytarish (uzish)ni rejalashtirmoqdasiz. Kamida kreditning quyidagi ikki turi borki, ular yordamida bu operatsiyani amalga oshirish mumkin:

a) **mikroqarz** – uni shu yerning o'zidayoq, "kassa oldidan ketmasdan" bir necha minut davomida rasmiylashtirib, summani olib, xaridni amalga oshirish mumkin;

b) **iste'mol krediti** – xaridni ortga surish, iste'mol krediti uchun bankka murojaat qilish va faqat bir necha kun o'tgandan so'ng xaridni amalga oshirish maqsadida do'konga borsa bo'ladi.

Hozircha kreditning har ikki turi qulaylikning kamayib borishi va xaridni amalga oshirish vaqtining ortib borishi tartibida joylashmoqda. Agar mezon sifatida muammoning bahosi olinadigan bo'lsa, u holda kreditlar boshqacha tartibda o'rin oladi. Odatdagi iste'mol krediti nisbatan arzonroq hisoblanib, u ustuvorliklar orasida 1-o'ringa chiqadi. Ekspress-kredit bo'yicha foiz stavkasi yuqori va shunga mos ravishda ortiqcha to'lovlar summasi ham ko'p bo'ladi.

Bularning barchasi uchun (haqini) to'lash kerak. E'lon qilinmagan hayot qonuni shundan iborat. U esa, energiyaning saqlanish qonuni singari, izohga muhtoj emas. Agar biror-bir joyga nimadir kelgan bo'lsa, boshqa bir joydan shu narsa ketgan bo'ladi va aksincha. Vaqtdan yutdingizmi – puldan yutqizasiz. Bankning kredit taklifi Siz uchun qanchalik qulay bo'lsa, kreditning o'zi shunchalik qimmat bo'ladi. Shuning uchun ham qaror qabul qilishdan oldin, hech bo'lmaganda, turli banklardagi kreditlashtirish shartlari to'g'risida zaruriy ma'lumotlarni to'plash zarur.

Mikromoliyalashtirish

Mikromoliyaviy tashkilotlar (MMT) nobank moliyaviy institutlar tarkibiga kiradi. Ular tadbirkorlar, fuqarolar va boshqa turli kompaniyalarga banklardagidan qulay shartlarda uncha katta bo'lmagan miqdorda qarzlarni taklif qilish bilan shug'ullanadi. Mamlakatimizda mikromoliyalashtirish mikrokredit tashkilotlari (MKT) tomonidan amalga oshiriladi. Mikrokredit tashkiloti (MKT) mikrokredit, mikroqarz, mikrolizing berish bo'yicha mikromoliyaviy xizmatlar ko'rsatuvchi yuridik shaxs hisoblanadi. Bunda MKT nobank kredit tashkiloti hisoblanib, aholi va yuridik shaxslarga mikromoliyaviy xizmatlar ko'rsatadi.

Mikrokredit qarz oluvchiga tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun bazaviy hisoblash miqdorining 1000 baravaridan oshmaydigan summada to'lovlilik, muddatlilik va qaytarish shartlari asosida beriladigan pul mablag'laridir.

Mikroqarz esa banklar va MKT tomonidan jismoniy shaxs bo'lgan qarz oluvchiga bazaviy hisoblash miqdorining 100 baravari miqdoridan oshmaydigan summada to'lovlilik, muddatlilik va qaytarish shartlari asosida beriladigan pul mablag'lari hisoblanadi.

Mikrolizing mikromoliyaviy xizmatlar ko'rsatuvchi tashkilot tomonidan lizing oluvchining topshirig'iga binoan uchinchi tarafdan mol-mulk olish hamda unga(dan) egalik qilish va foydalanish uchun lizing oluvchiga shartnomada belgilangan shartlar asosida haq evaziga berish nazarda tutiladigan xizmatdir. Mikrolizing tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun lizing to'g'risidagi qonun hujjatlariga muvofiq bazaviy hisoblash miqdorining 2 000 baravari miqdoridan oshmaydigan summada beriladi.

2018-yildan boshlab tijorat banklari ham aholiga mikroqarzlar berishga haqlidir.

Mamlakatimizda mikromoliyaviy xizmatlar bozori sohasidagi munosabatlar "Mikromoliyalash to'g'risida"gi qonun bilan tartibga solinadi. MKT faoliyati ustidan nazorat va uni tartibga solish Markaziy bank tomonidan amalga oshiriladi.

Kreditlashtirish shartlari to'g'risidagi ma'lumotlarni qanday to'plash kerak?

Har qanday bank tomonidan ko'rsatiladigan xizmatlar xususida ma'lumotlarga ega bo'lishning eng tez va eng qulay yo'li – Internet orqalidir. Kredit shartlarining eng optimali (qulayi)ni tanlash va ularni taqqoslash uchun, eng yaxshisi, turli banklarning rasmiy saytlaridan foydalanmoq lozim. Masalan, Milliy bankning www.nbu.uz, Xalq bankining www.xb.uz, yoki Ipoteka bankning www.ipotekabank.uz, saytlari shular jumlasidandir. Ushbu saytlar orqali Siz banklar tomonidan ko'rsatiladigan barcha xizmatlarning turlari va ularning qiymati haqidagi ma'lumotlarga ega bo'lishingiz mumkin. Bu yerda mijozlarga qulaylik yaratish maqsadida hatto "kredit kalkulyatori" ham mavjud bo'lib, o'zingiz istagan kredit summasi va davri bo'yicha belgilangan stavka asosidagi olmoqchi bo'lgan kreditingizni oyma-oy hisob-kitob qilib olish imkoniyatiga ega bo'lasiz.

Biroq, eng yaxshisi, bank filialining o'ziga borib, ma'lumotlarni olish aniq va ishonchlidir. Chunki bank o'z saytini hali yangilashga ulgurmagan bo'lishi mumkin yoki Sizni qiziqtirgan boshqa bir ma'lumotni bevosita mutaxassis tomonidan olishingiz afzal hisoblanadi.

Ta'kidlash lozimki, 2018-yildan buyon barcha bank filiallarida har bir mijoz hech qanday to'siqlarsiz erkin kirib, malakali maslahatlar olish imkoniyatiga ega.

Kredit takliflarini qanday taqqoslash kerak?

Aytaylik, Siz ko'plab takliflar orasidan bir necha kredit takliflarini tanladingiz. Ularni Siz, manfaatlaringiz nuqtayi nazaridan, eng jozibador deb e'tirof etmoqdasiz. Shu bois, ularning har biri bo'yicha Siz kreditga tegishli nominal stavka, komissiyalar va boshqa majburiy to'lovlar to'g'risida ma'lumotlar to'pladingiz. Endi esa, Siz ularni qiymati (bahosi) nuqtayi nazaridan taqqoslashingiz va o'z hamyoningiz uchun kamroq og'irlik qiladigan yagona taklifni tanlashingiz kerak.

Eng yaxshi kredit taklifini aniqlashning eng optimal usuli – ortiqcha to'lov va kreditning to'liq qiymati (bahosi)ni bir vaqtning o'zida baholash hisoblanadi. Birinchi ko'rsatkich (ortiqcha to'lov) oddiy va u intuitsiyaga ham bog'liq. Ikkinchisi esa, pul bahosini vaqtinchalik ifodalovchi (tashkil etuvchi) to'lovlar muddatini hisobga oladi. Bu har ikki ko'rsatkichning bank saytida keltirilish ehtimoli ham yo'q emas. Agar shunday bo'lmasa, Siz tijorat banklarining rasmiy saytlaridagi kredit kalkulyatori orqali kreditning parametr (o'lcham)larini ko'rsatib, ortiqcha to'lov summasi va kreditning to'liq qiymati (bahosi)ni bilishingiz mumkin.

Uch oyga foizsiz kredit

"Uch oyga foizsiz kredit". Shunga o'xshash e'lonlarni har bir supermarketda ko'rish mumkin. Nima bu? Bankning xayriya "tutqanog'"imi? Yoki do'konning tezroq foydalanilishi lozim bo'lgan aksiyasimi? Aslida, unisi ham, bunisi ham emas. Bunday taklifning aql bovar qilmaydigan "reklamaviy yurish" yurish ekanligi – juda oddiy. Do'kon tovarga 10,0%dan ortiq bo'lmagan chegirma qiladi. Biroq, kredit bo'yicha yillik 20,0%dan 22,0%gacha foizlarni to'lash uchun bu – yetarli. Masalan, aksiyada qiymati (bahosi) 9,0 mln. so'm bo'lgan televizor ishtirok etmoqda. Unga bo'lgan chegirmaning miqdori, bor-yo'g'i 0,9 mln.

so‘mni tashkil etadi. Va hatto, ana shu uncha katta bo‘lmagan summani ham, odatda, oldindan tovarning qiymati (bahosi) tarkibiga kiritishadi. Shu televizorning o‘zi bir oy oldin 8,1 mln. so‘mga teng bo‘lgan bo‘lishi mumkin. Lekin buni xaridor bilmaydi yoki eslolmaydi. Ko‘p hollarda esa, u bularni qiyoslashni ham istamaydi. Uni ko‘proq “foizsiz” degan so‘z qiziqtiradi. Bu go‘yo hamma yaxshi ko‘radigan “xalyavu”ga o‘xshaydi...

Yuqorida misol tariqasida keltirilgan holat savdo shoxobchalari va iste’molchi o‘rtasida yuzaga keladigan munosabat nuqtayi nazaridan yondashilganda quyidagilarni e’tirof etish mumkin. O‘zbekiston Respublikasining “Iste’mol krediti to‘g‘risida”gi qonunining 3-moddasiga ko‘ra iste’mol krediti jismoniy shaxs (iste’molchi)ga uning iste’mol ehtiyojlarini qondirish maqsadida tovar (ish, xizmat)lar sotib olish uchun beriladigan kredit hamda moliyaviy iste’mol krediti va tovar iste’mol krediti iste’mol kreditining shakllari ekanligi ta’kidlangan. Shuningdek, mazkur qonunning 5-moddasiga muvofiq tovar iste’mol krediti sotib olingan tovarlar, bajarilgan ishlar yoki ko‘rsatilgan xizmatlar haqini bo‘lib-bo‘lib to‘lash tarzida iste’molchiga beriladigan kredit, shuningdek, iste’mol tovar (ish, xizmat)larni ishlab chiqaruvchi korxonalar yoki realizatsiya qiluvchi tashkilotlar tovar iste’mol krediti beruvchi tashkilotlar ekanligi belgilangan.

4.4. KREDIT QIYMATI (BAHOSI)NI QANDAY KAMAYTIRISH MUMKIN?

Kreditning qiymati (bahosi) foizlar, komissiyalar va boshqa tashqi tashkilotlarga to‘lanmalardan tashkil topadi. Bu tarkibiy qismlarning har birini kamaytirsa bo‘ladi. O‘shanda kredit bo‘yicha umumiy to‘lanmalar summasi ham kamayadi.

Kredit bo‘yicha foiz stavkasini qanday kamaytirish mumkin?

Odatda, istalgan bankda kreditning har bir turi bo‘yicha stavkalar diapazoni mavjud. Masalan, avtokredit bo‘yicha stavkalar yillik 20,0 %dan 25,0 %gacha tebranishi mumkin. Mantiqiy savol paydo bo‘ladi: qanday qilib kredit bo‘yicha minimal stavkani olish va foizli to‘lanmalarni pasaytirsa bo‘ladi? Hayot tajribasining ko‘rsatishicha, buning bir necha yo‘llari bor. Marhamat, buni uddasidan chiqishning yo‘llarini ko‘rsatuvchi maslahatlarning ayrimlari quyidagilardan iborat:

1. Ekpress (tezkor)-kreditlar[11] bo‘yicha takliflarni ko‘rib, esankiramaslik kerak. Xursand bo‘lib, shoshilishga ham – hech hojat yo‘q. Albatta, bunday kreditlarni tezda, bir necha daqiqa davomida rasmiylashtirish va uni olishning iloji bor. Biroq, ekpress-qoniqish uchun odatdagisidan ko‘proq (ekspress) to‘lashga to‘g‘ri keladi. Ajablanmang – bozor iqtisodining yozilmagan hayot qonuni shuni taqozo etadi. Bunday kreditlar odatdagilaridan, hech bo‘lmaganda, 8,0-10,0 foizli punktga qimmatroq bo‘ladi;

2. Ijobiy kredit tarixiga ega bo‘lib, yaxshi reputatsiya (obro‘-e’tibor, izzat-ikrom)ga ega bo‘lgan mijoz ekanligingizni ko‘rsata olmog‘ingiz lozim. Agar Siz bankning mijozi bo‘lsangiz-

[11] O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018-yil 23-martdagi 3620-sonli “Bank xizmatlari ommabopligini oshirish bo‘yicha qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi qarori ijrosini bajarish maqsadida hozirda ko‘pgina banklar tomonidan jismoniy shaxslarga mikroqarz (mikrokredit) ajratish xizmati kredit olish uchun ariza kelib tushgan kunning o‘zida (arizani va kredit bo‘yicha zaruriy hujjatlarni ko‘rib chiqish) tezkor kredit ajratish amaliyoti joriy qilingan va samarali ishlab kelmoqda. Bundan tashqari, 2019-2020 yillarda tijorat banklari tomonidan kichik biznes va tadbirkorlikni yanada rivojlantirish har tomonlama qo‘llab-quvvatlash bo‘yicha amalga oshiriladigan ishlar “Yo‘l xaritasi” (O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019-yil 13-avgustdagi PF-5780-son Farmoni 1-ilova)ga muvofiq, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlariga joriy faoliyati uchun onlayn kreditlar va jismoniy shaxslarga mikroqarzlarni onlayn ajratish bo‘yicha vazifalar belgilangan. Bu esa esa, banklar tomonidan mijozlarga kredit ajratish jarayonini yanada tezlashtirishga va kreditdan foydalanuvchilarga yanada qulaylik yaratish imkonini beradi. Yuqoridagilardan kelib chiqib, ekspress-kredit bizning bank amaliyotimizda tezkor kredit nomi bilan mavjudligini e’tirof etish mumkin.

da, u orqali ish haqingizni olsangiz yoki kredit olib, uni o‘z vaqtida qaytargan bo‘lsangiz, ishoning – bank Sizni yaxshi ko‘radi va Sizga ishonadi. Bank esa, o‘z navbatida, o‘zining Sizga bo‘lgan “muhabbat”ini foiz stavkasini 1,0-2,0 foizli punktga pasaytirish orqali “izhor” qilishi zarur.

Kredit tarixi. Nima u?

Kredit byurosi tomonidan kredit axboroti subyektiga nisbatan shakllantirilgan kredit axboroti majmui kredit tarixi deyiladi. Amaldagi tartibga ko‘ra kredit tarixi o‘z ichiga: a) kredit axboroti subyektini identifikatsiyalash imkonini beradigan; b) kredit axboroti subyektining kredit bitimlari to‘g‘risidagi, shuningdek, ularning ijro etilishi holati haqidagi; v) kredit axboroti subyektining fuqarolik-huquqiy shartnoma bo‘yicha pul summasini to‘lash majburiyatlari to‘g‘risidagi; g) kredit tarixini shakllantirish sanasi to‘g‘risidagi, shuningdek, kredit tarixini shakllantirgan kredit byurosi haqidagi ma’lumotlarni olishi kerak.

Kredit tarixiga kredit axboroti almashinuvi to‘g‘risidagi shartnomaga muvofiq boshqa ma’lumotlar ham kiritilishi mumkin.

Kredit axboroti subyektining bajarilish sanasidan e’tiboran besh yildan ko‘p vaqt o‘tgan pul summasini to‘lash majburiyatlari to‘g‘risidagi ma’lumotlar kredit tarixiga kiritilmaydi.

Kredit axboroti kredit bitimining holati, berilgan ta’minot bo‘yicha (garov, kafolat, kafillik, kreditni to‘lamaslik xavfini sug‘urtalash va ta’minotning boshqa turlari bo‘yicha) majburiyatlarning bajarilishi haqidagi ma’lumotlar, shuningdek, kredit axboroti subyektining kredit qobiliyatini, moliyaviy holatini, to‘lov qobiliyatini, to‘lov intizomini va o‘zga sifatlarini aniqlashga ko‘maklashuvchi boshqa axborotlardan iborat bo‘ladi. Shu jumladan, uning tarkibiga: a) kredit axboroti subyektini va kredit axborotini yetkazib beruvchini identifikatsiyalash imkonini beradigan; b) kredit axboroti subyektining fuqarolik-huquqiy

shartnoma bo‘yicha pul summasini to‘lash majburiyatlari to‘g‘risidagi; v) kredit axboroti subyektiga aloqador shaxslar to‘g‘risidagi; g) kredit bitimi bilan bog‘liq mol-mulk to‘g‘risidagi ma’lumotlar ham kiradi.

Kredit, qarz, lizing, faktoring, sug‘urta shartnomasi hamda pul mablag‘lari va boshqa mol-mulkni qarzga berishni, shu jumladan tovarlar, ishlar va xizmatlar uchun to‘lovni bo‘nak (oldindan to‘lash), kechiktirib yoki bo‘lib-bo‘lib to‘lash tarzida berishni nazarda tutuvchi boshqa shartnomalar kredit bitimi deyiladi.

Kredit axboroti almashinuvi deyilganda, eng avvalo, kredit byurosi, kredit axboroti subyekti, kredit axborotini yetkazib beruvchi va kredit axborotidan foydalanuvchining kredit tarixini shakllantirish hamda kredit hisobotini taqdim etish maqsadida kredit axborotini yig‘ish, unga ishlov berish, uni tahlil qilish, saqlash, taqdim etish, undan foydalanish va kredit axborotini himoya qilish borasidagi hamkorligi nazarda tutiladi.

Kredit axborotini kredit byurosiga taqdim etuvchi yuridik yoki jismoniy shaxs kredit axborotini yetkazib beruvchi deb ataladi.

Kredit bitimi bo‘yicha belgilangan tartibda kreditor, lizing beruvchi, garovga oluvchi, shuningdek, sug‘urta qildiruvchi sifatida ishtirok etuvchi yuridik yoki jismoniy shaxs kredit axborotidan foydalanuvchi deyiladi.

Xuddi shunday, ya’ni kredit bitimi bo‘yicha amaldagi tartibga muvofiq qarz oluvchi (qarzdor), lizing oluvchi, kafil, kafolat beruvchi, garovga qo‘yuvchi, shuningdek, sug‘urtalovchi sifatida ishtirok etuvchi yuridik yoki jismoniy shaxs kredit axboroti subyekti hisoblanadi. U: a) kredit byurosidan o‘zi haqidagi kredit hisobotini olish, shu jumladan, bir yilda bir marta tekinga olish; b) o‘zi haqidagi kredit hisobotining taqdim etilishi maqsadi to‘g‘risida va kredit hisoboti taqdim etilgan kredit axborotidan foydalanuvchilar haqida kredit byurosidan axborot olish; v) kredit axborotidan foydalanuvchidan o‘zi haqidagi kredit hisobotining ko‘chirma nusxasini olish; g) o‘zi haqidagi kredit axborotida xolis, ishonchli

va yangilangan ma'lumotlar aks ettirilishi maqsadida unga o'zgartirishlar kiritishni kredit axborotini yetkazib beruvchilardan talab qilish; d) kredit axborotini kredit byurolariga o'z vaqtida taqdim etishni kredit axborotini yetkazib beruvchilardan talab qilish; e) o'zi haqidagi kredit tarixiga aniqliklar kiritishni kredit byurosidan talab qilish; yo) o'zi haqidagi kredit hisobotini taqdim etishga rozilik berishni rad etish; j) kredit byurosiga qilgan murojaati o'z vaqtida ko'rib chiqilishini talab qilish; z) kredit byurosida mavjud bo'lgan o'zi haqidagi kredit axborotidan, qanday maqsadlarda bo'lishidan qat'iy nazar, foydalanish huquqiga ega.

Kredit axboroti subyekti qonun hujjatlari va kredit axboroti almashinuvi to'g'risidagi shartnomaga muvofiq boshqa huquqlarga ham ega bo'lishi mumkin. Shuningdek, kredit axborotini yetkazib beruvchilar kredit axborotini kredit byurolariga kredit axboroti subyektining roziligisiz taqdim etishi mumkin.

Kredit byurosi kredit axborotini kredit axboroti almashinuvi to'g'risidagi shartnoma asosida kredit axborotini yetkazib beruvchilardan oladi va kredit hisobotini kredit axborotidan foydalanuvchilarga taqdim etadi.

3. O'zining to'lovga qobilliligi va ishonchliligiga bankni ishontirish uchun qarzdor daromadlarini tasdiqlovchi ma'lumotnomani taqdim etishi kerak. Uni korxona buxgalteriyasidan olish mumkin. Kreditni qaytarish (uzish) uchun zarur bo'ladigan "oq" (sof) ish haqi mavjudligining tasdiqlanganligi – bank uchun juda muhim. Kreditning qaytarilmaslik riski bu holda kamayadi va shunga mos ravishda bank foiz stavkasini pasaytirish sari yuz tutishi mumkin.

4. Dastlabki badalni nisbatan yuqoriroq (ko'proq) qilish (to'lash) lozim. Ba'zi banklar dastlabki majburiy badalsiz kredit taklif qilishi mumkin. Biroq, bu foiz stavkasini, kam deganda, bir

foizli punktga oshiradi degani, demakdir. Odatda, dastlabki badal qanchalik ko'p bo'lsa, foiz stavkasi shuncha pastroq bo'lishi kerak.

Misol: Bank yillik 20,0%dan 25,0%gacha stavkada kredit taklif qilmoqda. Mijoz esa 5 yil muddatga 20,0 mln. so'mlik kredit olmoqchi. U bank bilan boshqa hech qanday shartlarni muhokama qilmadi va kreditni 23,0%li stavkada oldi. Demak, u yiliga 4,6 mln. so'mdan foiz to'laydi.

Boshqa bir mijoz ham xuddi shunday muddat va summada kredit oldi. Lekin u bankka barcha zaruriy ma'lumotlarni taqdim etdi va bu kredit bo'yicha minimal stavka, ya'ni 20,0%li stavkani qo'lga kiritishga muvaffaq bo'ldi. U esa yiliga 4,0 mln. so'm miqdorida foiz to'laydi.

Buning natijasida 2-mijoz o'z krediti bo'yicha ortiqcha to'lovni qisqartirishga va oila byudjeti uchun 0,6 mln. so'mni saqlab qolishga erishdi.

5. Kreditni qayta moliyalashtirish, ya'ni oldingi (eski) kreditni qaytarish (uzish) uchun nisbatan yaxshiroq yoki qulayroq shartlarda yangi kredit olish[12]**.** Qayta moliyalashtirish, yoki boshqa so'zlar bilan aytganda, qayta kreditlashtirish "uzun" (5 yildan kam bo'lmagan muddatdagi) kreditlar uchun qo'llaniladi. Aksariyat hollarda bu, asosan, ipoteka kreditlariga daxldordir. Bu kreditlar rasmiylashtirilganidan so'ng o'tgan davr mobaynida kreditlashtirish shartlari yaxshi tomonga o'zgarishi mumkin. Bunday vaziyatda ipoteka bo'yicha foiz stavkasi eng past bo'lgan bankni izlash o'z ma'nosiga ega. Agar kredit bo'yicha stavkaning pasayishidan vujudga kelishi mumkin bo'lgan foyda (naf) kreditni qayta rasmiylashtirish xarajatlaridan yuqori (katta) bo'lsa, unda yangi, nisbatan arzonroq bo'lgan kreditni olish va eski, nisbatan qimmatroq bo'lgan kreditni qaytarish (uzish)dan iqtisodiy (moliyaviy) ma'no bor. Agar bo'lishi mumkin bo'lgan muqobil

[12] Mamlakatimiz amaliyotida deyarli qo'llanilmaydi.

variantni ko‘rsata olsangiz, Sizning bankingiz kreditlashtirish shartlarini stavkani pasaytirish tomon qayta ko‘rib chiqishga rozi bo‘lishi ham mumkin. Bu kredit bo‘yicha umumiy ortiqcha to‘lovni kamaytirish orqali pulni iqtisod qilishga, uni tejab-tergashga imkon beradi.

Shuni ham alohida qayd etish lozimki, O‘zbekiston qonunchiligida qayta moliyalashtirish man etilmagan. Shunday bo‘lishiga qaramasdan, qayta moliyalashtirish mamlakatimiz amaliyotida hamon kamdan-kam uchraydigan hol hisoblanadi.

Komissiyalarning miqdorini qanday qilib kamaytirsa bo‘ladi?

Ma’lumki, odatda, komissiyalarning miqdori bank tomonidan belgilanadi (o‘rnatiladi). Uni o‘zgartirishga urinish – befoyda. Biroq, o‘z xizmatini nisbatan kamtarona baholaydigan yoki umuman komissiya olmaydigan boshqa bir bankni qidirib topish mumkin.

Bankda skoring qanday ishlaydi?

Kredit berishdan oldin bank kredit olishga berilgan arizani diqqat bilan va har tomonlama o‘rganib chiqadi. Salohiyatli qarz oluvchi o‘z arizasida yoshi, oilaviy ahvoli, kasbi, bandligi, daromadi, ko‘chmas mulki va h.k.larni ko‘rsatadi. Bu ma’lumotlarning barchasi bankka qarz oluvchining kreditga layoqatliligini baholash va kredit berish to‘g‘risida qaror qabul qilish to‘g‘risida kerak bo‘ladi.

Arizalarni ko‘rib chiqish tartibini tezlashtirish uchun ko‘plab banklar skoringdan foydalanadi. Skoring bu – salohiyatli qarz oluvchini balli baholashning avtomatlashtirilgan tizimidir. Unda qarz oluvchining har bir tavsifiga ma’lum miqdordagi ballar beriladi. Masalan, kasb uchun: “0” balldan (studentlar uchun) va “100” ballgacha (davlat xizmatchilari uchun). Barcha tavsiflar

bo'yicha (anketa ma'lumotlari, kredit tarixi, daromadlar to'g'risida ma'lumotnoma va h.k.) ballarni jamlab, bank shu shaxs to'g'risida yakuniy bahoga ega bo'ladi. Masalan: mijoz – ayol; 35 yoshda; oilali; ikki farzandi bor; shaxsiy uyi mavjud; yaxshi daromadli yuqori lavozimga ega – 1 440 ball. So'ng ana shu baho "ostonaviy" xarakterga ega bo'lgan ko'rsatkich (masalan, 1 200 ball) bilan qiyoslanadi. Bunday xarakterga ega bo'lgan ko'rsatkich qarz oluvchilarning "yaxshi"larini ularning "yomon"laridan ajratib turishga xizmat qiladi. Bu "ostona" bankdan oldingi yillarda kredit olgan shaxslarga tegishli bo'lgan raqamlarni tahlil qilish asosida aniqlanadi (joriy etiladi). Bizning misolimizda mijoz kredit oladi. Zero, uning yakuniy ballar summasi "ostona"dan yuqoridadir.

Hozirgi kunda kreditlashtirish jarayonining ko'plab elementlari avtomatlashtirilgan. Shunday bo'lishiga qaramasdan, bank xodimlari, baribir, kreditlashtirish jarayonida ishtirok etishmoqda. Ularning ayrimlari mijozlarga anketani to'ldirishga yordam berishadi. Boshqalari esa, mijozlar tomonidan taqdim etilgan ma'lumotlarning to'g'riligini tekshirishadi, masalan, uy-joyga egalik huquqini yoki ko'rsatilgan lavozimda ishlashini va h.k. Lekin ularning orasida eng muhim rol skoring modelni yaratuvchilar zimmasiga yuklatilgan. Zero, ular qarz oluvchining qanday tavsiflarini hisobga olish, u yoki bu tavsifga qancha ball ajratish, "ostona"ning qanday bo'lishi kerakligini belgilaydilar.

Shunday qilib, skoring tizimi potensial qarz oluvchining kreditga layoqatlilik darajasini baholash va kreditlar (mikroqarzlar) ajratish muddatlarini qisqartirish imkonini beruvchi avtomatlashtirilgan dastur bo'lib, ushbu dastur yordamida banklar kredit arizalarini saralab olishlari va ijobiy natijaga ega qarzdorlarni tanlab olishlari mumkin. Skoring dasturi turli xil ma'lumotlar bazasiga *(kredit byurolari, soliq tizimi, pensiya jamg'armasi, kommunal to'lovlar, ma'muriy jarimalar bazasi va h.k.)* ulangan bo'lib, mazkur ma'lumotlar orqali mijoz to'g'risidagi ma'lumotlar dastur tomonidan tahlil qilinadi va mijozning kreditga

layoqatlilik darajasi baholanadi. Mijozni baholash turli xil mezonlar yordamida amalga oshiriladi va unga "yuqori", "o'rta" va "quyi" baho beriladi.

Mijozning "quyi" baho olishi uchun sabab bo'luvchi mezonlar quyidagilardan iborat bo'lishi mumkin:

- salbiy kredit tarixi *(o'tgan davr mobaynida kreditlarni o'z vaqtida qaytarilmaganligi)*;
- soliq va shunga o'xshash to'lovlarni o'z vaqtida to'lamaslik;
- mijoz pul tushumlarining kreditni so'ndirish uchun yetarli darajada emasligi;
- bank yoki boshqa banklar oldida mijozning qo'shimcha majburiyatlarining mavjudligi;
- doimiy pul tushumlarining mavjud emasligi;
- garov ta'minoti sifati va boshqalar.

Skoring dasturi bank operatsion risklarni va xarajatlarni qisqartirish, kredit arizalarini qisqa muddatlar ichida ko'rib chiqish imkoniyatlarini yaratadi. Shuningdek, mazkur tizim orqali tahlil qilingan mijozga uning kreditga layoqatlilik darajasiga qarab kredit shartlarini, shu jumladan, foiz stavkalari, qaytarish muddati, garov ta'minoti summasini belgilash mumkin. Ya'ni, agar mijoz skoring tizimida yuqori baho olgan bo'lsa, ushbu mijozga yuqori bo'lmagan foiz stavkalarida, uzoq muddatga, imtiyozli davr bilan kredit ajratish mumkin va aksincha, agarda mijoz quyi bahoga ega bo'lsa, yuqori foiz stavkalarida kreditlar taklif etiladi.

Hozirgi kunda, ayrim banklarda mijozlarni skoring tizimidan o'tkazish mijoz tomonidan to'ldirilgan anketa ma'lumotlarini tahlil qilish orqali ham amalga oshiriladi.

Sug'urta uchun haq (to'lov)ni qanday kamaytirish kerak?

Garov mulkining saqlanuvchanligidan manfaatdor (qiziquvchi tomon) bo'lganligi uchun bank, odatda, sug'urtaning sotib

olinishini talab qiladi. Avtokreditda bu – fuqarolik javobgarligini kompleks avtosug'urtalash, ipotekaviy kreditlashtirishda esa hayot yoki mulk sug'urtasi bo'lishi mumkin va b. Tartib-taomilga ko'ra, bu masalada bank bir necha sug'urta kompaniyalari bilan munosabatda bo'lishi mumkin. Sug'urtalash shart-sharoitlari esa, turli kompaniyada bir-biridan farqlanadi, albatta. Masalan, avtomobilning u yoki bu yagona modelida bir xildagi qoplashda tariflar 6,5%dan 9,5%gacha tebranishi mumkin. Shuning uchun ham bu masalada bank tomonidan taklif qilingan dastlabki ikki sug'urta kompaniyasini o'rganish bilan cheklanib qolmasdan, balki eng kamida beshta shunday kompaniyalarning takliflarini o'rganib chiqish maqsadga muvofiqdir. Hayot tajribasining ko'rsatishicha, bunday ish tutish sug'urta mukofotlarining 40,0%gacha iqtisod qilinishi va har yili ortiqcha to'lovni kredit summasining eng kamida 1,0%gacha kamaytirishga imkon beradi.

Kredit bo'yicha to'lanmalarni qanday kamaytirish mumkin?

Tasavvur qiling, Siz eng qulay shartga ega bo'lgan kreditni topdingiz: minimal foiz stavkali; komissiya olinmaydi; sug'urtalanish qiymati (bahosi) ham – ma'qul. Shunday bo'lishiga qaramasdan, bularning barchasi erishilgan "yutuq"lar oldida to'xtalib qolishga sabab bo'lolmaydi. Kredit bo'yicha to'lanmalardan iqtisod qilib qolishga imkon beruvchi, eng kamida, yana ikkita yo'l bor.

Kredit bo'yicha to'lovlar grafigini ko'pchilik harakat qilishda majburiy yo'riqnoma sifatida qabul qilishadi. Ha! Haqiqatdan ham kamroq to'lashning iloji yo'q. Shunday qilinsa, muddatidan o'tib ketish sodir bo'lib, Sizni jarima kutadi. Ko'proq to'lashni esa, Sizga hech kim – taqiqlamagan. Shuning uchun ham agar Sizda kutilmagan holda yoki to'satdan bo'sh (ozod, erkin) pullar paydo bo'lgan bo'lsa, uni Siz kreditni muddatidan oldin qaytarish

(uzish)ga (qisman yoki to'liq) yo'naltirishingiz mumkin. Foizlar hisoblanadigan qarzning qoldig'ini Siz qanchalik tez qaytarsangiz (uzsangiz), kredit bo'yicha ortiqcha to'lovning summasi shunchalik kam bo'ladi. Aytganday, bo'sh pullardan boshqacha ham foydalanish mumkin: masalan, zaxira fondini shakllantirish yoki jamg'arilma uchun. Qay variantni tanlash – doim Sizning qo'lingizda.

Davlatning yordamidan foydalanish – kredit bo'yicha to'lanmalarni kamaytirishning ikkinchi yo'lidir. Har bir mamlakatda uy-joy sotib olish uchun insonlarni moddiy (moliyaviy) jihatdan qo'llab-quvvatlashga qaratilgan davlatning qator dasturlari amal qiladi. O'zbekiston ham bundan mustasno emas. Masalan, davlat tomonidan qabul qilingan ko'plab dasturlar yashash sharoitini yaxshilashga muhtoj bo'lgan yosh oilalarga yordam beradi. Bu oilalar ipoteka krediti bo'yicha birlamchi badalni to'lash uchun ma'lum bir pul summalaridan umid qilsa bo'ladi. Boshqa bir mintaqalarda yosh oilalarni qo'llab-quvvatlashning boshqa bir shakllari, masalan, ipoteka bo'yicha stavkalarni subsidiyalashtirish, amal qilishi mumkin.

Nima foydali (afzal, yaxshi): kreditni muddatidan oldin qaytarish (uzish)mi yoki depozit (omonat)da pulni jamg'arish?

Ko'pchilik kredit shartlarining qulay bo'lishini istaganda har oylik to'lovlarning ma'qul oraliqda, masalan, ular oylik ish haqining yarmidan oshmasligini nazarda tutishadi. Ortiqcha summalar paydo bo'lganda esa, nima qilishni bilmay qolishadi. Kimdir bu pullarni depozit (omonat)ga qo'yadi. Boshqa birov esa, ularni kreditning bir qismini muddatidan oldin qaytarish (uzish)ga yo'naltiradi. Ularning qay biri foydaliroq?

Bu savolning javobi depozit (omonat) bo'yicha stavkaning kredit bo'yicha stavka, yanada aniqrog'i, kreditning to'liq qiymati

(bahosi) (u, o'z navbatida, tarkibiga yana komissiya, majburiy sug'urta va b.larni oladi) bilan qanday munosabatda bo'lganligiga bog'liq. Qoidaga ko'ra, olingan kreditga xizmat ko'rsatish qarz oluvchiga depozit (omonat) bo'yiga olgan daromadidan ko'ra ancha qimmatga tushadi. Bu holda xulosaning qanday bo'lishi (qanday qarorning qabul qilinishi) mutlaqo aniq: kreditni muddatidan oldin qaytarish (uzish) foydaliroq. Shunday bo'lishiga qaramasdan, Siz qandaydir summani zaxira sifatida depozit (omonat)ga qoldirishingiz mumkin, albatta. Lekin, endi bu – foydaga emas, balki riskka munosabat masalasidir.

Bu o'rinda boshqa vaziyat ham vujudga kelishi mumkin. Masalan, Siz yillik 10,0%ga ega bo'lgan to'liq kredit qiymat (baho)li arzon ipoteka kreditiga egasiz. Va Siz yillik 11,0%li stavkaga ega bo'lgan uch yil muddatdagi to'ldiriluvchan depozitni ham topa oldingiz. U holda uch yil davomida Siz uchun ortiqcha pullarni depozitda to'plab turishingiz foydali hisoblanadi. Uch yildan so'ng esa, depozit bo'yicha stavkani yana kredit xarajatlari bilan taqqoslashga to'g'ri keladi.

Shuni qayd etish joizki, mamlakatimiz amaliyotida 2018-yildan boshlab bank qonunchiligiga kredit tashkilotlariga, jumladan tijorat banklariga jismoniy shaxslar va kichik tadbirkorlik subyektlari tomonidan kreditlar (mikroqarzlar)ni muddatidan ilgari qoplash uchun neustoyka undirish taqiqlanishi bo'yicha qoida belgilangan. Unga ko'ra, O'zbekistonda banklar qarz oluvchilarga kreditni muddatidan oldin to'liq yoki qisman qoplash (so'ndirish)ga to'sqinlik qilish va buning uchun ulardan jarima yoki komissiya olish huquqiga ega emaslar.

Kreditni muddatidan oldin qaytarish niyati bo'lgan qarz oluvchiga bank-kreditorni dastlabki ruxsatini olish kerak emas. Shu sababli, qarz oluvchi xohlagan paytda o'z kreditini muddatidan oldin to'liq yoki qisman qoplashga haqlidir.

Onalik kapitali

Onalik (oilaviy) kapital(i) – bu bolalik oilalarni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash shakli. Uning summasi har yili indeksatsiya qilinadi. 2015-yilda u 453 000 rublga teng bo'lgan. Bu pullar bola tug'ilganda yoki ikkinchi, uchinchi va navbatdagilarni oilaga asrab olganda beriladi. Onalik kapitalini sarflash maqsadi qonunda qat'iy belgilangan. Ularning orasida yashash sharoitini yaxshilash (masalan, qurilish xarajatlarini kompensatsiya qilish yoki ipoteka kreditini to'lash va b.) bolaning ta'lim olishi va b.lar bor.

Biroq, bizda yuqorida keltirilgan tartib yo'q. Amaldagi qonunchilikda ipoteka krediti olgan aholini ijtimoiy qo'llab-quvvatlashga qaratilgan bir necha imtiyozlar belgilangan. Jumladan, O'zbekiston Respublikasi Soliq kodeksining 378-moddasiga asosan jismoniy shaxslarning ish haqi va boshqa **daromadlari summalaridan** olingan ipoteka kreditlarini va ular bo'yicha hisoblangan foizlarni soliq davri davomida jami o'n besh million so'mgacha bo'lgan miqdorda qoplashga, agar yakka tartibdagi uy-joyning yoki ko'p qavatli uydagi xonadonning qiymati uch yuz million so'mdan oshmasa hamda u dastlabki badalning va (yoki) ipoteka krediti bo'yicha foizlarning bir qismini qoplash uchun byudjetdan ajratilgan subsidiyalarni hisobga olgan holda olingan bo'lsa, mazkur imtiyoz qarz oluvchiga va birga qarz oluvchilarga, imtiyoz olish huquqiga ega bo'lgan barcha soliq to'lovchilarga berilgan, soliq solinishi lozim bo'lgan daromadlarni kamaytirish summasi soliq davri davomida jami o'n besh million so'mdan oshmagan taqdirda, tatbiq etiladi.

4.5. KREDITDAN FOYDALANISHDA YO'L QO'YILAYOTGAN TIPIK XATOLIKLAR

So'nggi yillarda kreditdan foydalanish imkoniyatlarining kengayishi natijasida mablag'ga ega bo'lishning bu shakli ommaviy voqelikka aylandi. Kundan-kunga odamlar o'z moliyaviy

muammolarini hal etishda shu yo‘ldan yanada kengroq foydalanishmoqda. Biroq, ularning ko‘plari o‘zlarining noto‘g‘ri va puxta o‘ylanmagan harakatlari tufayli xatoliklarga ham yo‘l qo‘yishmoqda. Kreditni tanlash va undan foydalanish jarayonida o‘xshash xatolikka takror yo‘l qo‘ymaslik maqsadida quyida shunday xatoliklarning ayrimlarini ko‘rib chiqishga harakat qilamiz.

Yo‘l qo‘yilayotgan 1-xatolik. ***Sinchkovlik bilan tanishmasdan kredit shartnomasini imzolash.***

Ko‘pchilikning nazarida, barcha kredit shartnomalari tipik xarakterga ega. Ular boshqa mijozlarda tekshirib ko‘rilgan. Shu bois, bu shartnomalardan hech qanday murakkabliklar kelib chiqmasligi kerak. Shunday ekan, shartnoma shartlari bilan atroflicha tanishib, unga vaqt sarflashga ne hojat?! Shu sababli, bu yerda pasport ma’lumotlarining to‘g‘ri yozilganligini tekshirish va uni imzolashning o‘zi yetarli.

Aynan ana shu yuqorida qayd etilgan hollarda qarz oluvchi tomonidan yo‘l qo‘yilayotgan birinchi va eng tipik xatoliklar o‘z ifodasini topmoqda. Qarz oluvchi faqat shartnomaga o‘z imzosini qo‘yishi kerak emas. Uning kredit shartnomasini faqat o‘qish bilan cheklanib qolishiga ham haqqi yo‘q. U aynan bu hujjatni boshidan to oxirigacha “hijjalab” o‘rganib chiqishi shart. Shartnomaning har bir satri, har bir raqami unga absolyut ravishda tushunarli bo‘lmog‘i lozim. Shuningdek, qarz oluvchining imzosi yuridik akt bo‘lib, u shartnomada nima yozilgan bo‘lsa, shularning barchasini bajarish majburiyati unga yuklatilishini anglatishi ham uning e’tiboridan chetda qolmasligi kerak.

Har qanday moliyaviy hujjatda bo‘lgani singari kredit shartnomasini ham diqqat bilan yaxlit tarzda o‘qib chiqish zarur. Bunda quyidagilarga alohida e’tibor bermoq lozim:

- **Foiz stavkasi.** Shartnomani imzolashdan oldin unda qayd etilgan foiz stavkasi bank o‘zining reklamaviy taklifida

ko'rsatgan stavkasidan farq qilmasligiga ishonch hosil qilish kerak. Eng muhimi esa – uning qanday va nimaga nisbatan hisoblanishini aniqlab olish zarur. Odatda, kredit bo'yicha foiz stavkasi uning qoldig'iga nisbatan aniqlanadi. Biroq, ayrim hollarda, Siz amalga oshirilgan to'lanmalardan qat'iy nazar kreditning butun summasiga nisbatan foizlarning to'lanishi bilan bog'liq bo'lgan taklifga ham duch kelishingiz mumkin;

- **Komission yig'imlar.** Odatda, bular arizani ko'rib chiqqanligi, hisob-kitob hisobvarag'iga xizmat ko'rsatganligi, kreditni qaytarish (uzish) uchun to'lovlarni o'tkazganligi va h.k.lar bo'yicha qat'iy to'lovlardan iborat bo'ladi. Komissiyalarning miqdori qanchalik yuqori bo'lsa, qarz oluvchi uchun kreditning qiymati ham shuncha yuqori bo'ladi;
- **Majburiy to'lanmalar.** Shartnomada yana qanday qo'shimcha majburiy to'lanmalar ko'zda tutilganligiga e'tibor bering. Ular, jumladan, fuqarolik javobgarligini kompleks avtosug'urtalash polislarini majburiy sotib olish, hayotni sug'urtalash va h.k.lardan iborat bo'lishi mumkin;
- **Kreditning to'liq qiymati (bahosi).** Bu kredit shartnomasida, albatta, ko'rsatilgan bo'lishi kerak;
- **Shartnomaning amal qiiish muddati.** U ikki sana bilan belgilanadi: shartnoma amal qilishining boshlanishi va shartnoma amal qilishining tugashi;
- **Kredit valyutasi.** Shartnomada Siz olayotgan va qaytarayotgan (uzayotgan) kreditning valyutasi o'z ifodasini topmog'i lozim;
- **Jarima sanksiyalari.** Shartnomaning bu bandida kredit bo'yicha to'lovlarni o'tkazib yuborganlik uchun jarimani undirish shartiga e'tibor bering. Jarimaning miqdori o'tkazib yuborilganlikning davomiyligiga bog'liq bo'lishi kerak. Bankka

to‘lamagan muddatingiz qanchalik uzoq bo‘lsa, jarima ham shuncha yuqori bo‘ladi;

- **To‘lovlar grafigi.** Bu yerda Sizga qanday grafik – annuitetlimi yoki tabaqalashtirilgan (differensiatsiya qilingan) – taklif qilinayotganligini va ularning qay biri Siz uchun qanchalik qulayliligini tushunishingiz kerak.

Bir necha marta eshitgan bo‘lishingizga qaramasdan, yana bir holga alohida e’tibor berishingiz shart: mayda shriftda yozilgan so‘zlarni alohida e’tibor va qiziqish bilan o‘qing. Havolalarda kreditning haqiqiy qiymati (bahosi)ni to‘g‘ri baholashga yordam beruvchi aniq ma’lumotlar mavjud bo‘lishi mumkin. Buning ustiga, Markaziy bank tomonidan shartnomani tuzishda turli mayda shriftlardan foydalanish qat’iy taqiqlangan.

Yo‘l qo‘yilayotgan 2-xatolik. ***Daromadlarning oshirib (ko‘paytirib) ko‘rsatilishi.***

Yolg‘on guvohlik (ko‘rsatma) berganlik kabi, kredit olish uchun, o‘z daromadlarini oshirib (ko‘paytirib) ko‘rsatganlik ham shunchalik xavflidir. Bunda qarz oluvchining niyati yoki xohish-istagi umuman yomon bo‘lmasligi mumkin. Albatta, u kattaroq summadagi kreditni olish uchun o‘z daromadlarining miqdorini oshirib ko‘rsatishi, yarim och holatda yashayveraman, ish haqimning deyarli hammasini kreditni qaytarish (uzish)ga yo‘naltiraman, deb o‘ylaydi ham. Biroq, keyin ma’lum bo‘ladiki, u bunday yashay olmaydi. Natijada, kredit bo‘yicha to‘lanmalar o‘z vaqtida tushavermaydi. Jarima sanksiyalari qarz olganni bug‘aboshlaydi. So‘ng esa, bank kreditni muddatidan oldin qaytarish (uzish)ni talab qiladi. Qarabsizki, hatto pullariga, bir ilojini qilib, aniqlik kiritib olgan bo‘lishiga qaramasdan, bunday qarz oluvchi, har qanday holda ham, majburiyatlarini o‘z vaqtida bajarmaydiganlar ro‘yxatiga kirib qoladi va yomon kredit tarixiga

ega bo'ladi. Kelgusida kredit olish imkoniyati katta savol ostida qoladi. Bank bunday qarz oluvchiga nisbatan ishonchni yuqotadi. U kredit taqdim etishdan voz kechishi yoki unga nisbatan eng yuqori foiz stavkasini belgilashi ham mumkin. Hayot tajribasining ko'rsatishicha, shaxsiy byudjetni shunday hisob-kitob qilish kerakki, unga ko'ra kredit bo'yicha to'lanmalarni amalga oshirishda har oylik daromadlarning 40,0%dan ko'prog'i sarf qilinmasligi lozim.

Yo'l qo'yilayotgan 3-xatolik. ***Moliyaviy ahvolining o'zgarib qolganligini bankka xabar bermaslik.***

Bunday xatolikka, asosan, yoshlar yo'l qo'yishadi. Masalan, ishlaridan ajralib qolgan bo'lishsa, bankka xabar berishmaydi va aksincha, yaqin kelajakda yangi ishning topilishidan umid qilishadi. Ammo bu narsa hamma vaqt ham sodir bo'lavermaydi. Va oddiy tarzda to'lovlarning ortga surilishiga olib keladi. Bank esa qarzdorni tekshirishni boshlaydi. Unga qarz oluvchining ishini yo'qotganligi ma'lum bo'ladi. Va bank tezda shartnomani bekor qiladi. Yo'l qo'yilgan bu xatolikning oqibatlari ham, xuddi yuqoridagidek – yaxshi emas, g'amgin: bank qisqa muddatlarda pulning qaytarilishini talab qiladi; jarima oladi; ishsiz qarzdorni esa majburiyatlarini o'z vaqtida bajarmaydigan mijozlar qatoriga kiritadi. Ko'rinib turibdiki, bularning barchasi o'rniga daromadlarining o'zgarganligi to'g'risida bankga o'z vaqtida xabar berish va kreditning muddatini uzaytirish (prolongatsiya qilish) variantlarini topishga urinish yaxshiroq va ishonchliroqdir.

Yo'l qo'yilayotgan 4-xatolik. ***Stavkani pasaytirish uchun valyuta kreditini tanlashga urinish.***

Kredit shartnomasining eng muhim elementlaridan biri kredit berilayotgan valyutadir. Bu yerda rioya etilishi lozim bo'lgan qoida

oddiy: bu valyuta qarz oluvchi daromad olayotgan valyutadan farq qilmasligi kerak. Aks holda esa, u valyuta riskini o'ziga qabul qilib oladi. Dunyo bozorida valyuta kurslarining tebranishini kim ishonch bilan bashorat qila olarkin?! Agar qarz valyutasi so'mga nisbatan keskin mustahkamlanadigan bo'lsa, qarz oluvchi xuddi shunday yutqazishi mumkin. Kurslar barqaror bo'lganda qarz oluvchi foydasiga o'ynagan stavkalardan boshlang'ich iqtisod qilish kredit bo'yicha so'mlik to'lanmalarning keskin ortishiga olib keladi. Yomon holda esa qarz oluvchi to'lovga qobil bo'lmasligi va hatto kreditga sotib olingan mol-mulkdan mahrum bo'lib qolishi ham mumkin.

SAVOLLAR

1. Velosipedni sotib olishdagi ikki yondashuvning afzalliklari va kamchiliklarini aniqlang: a) pulni jamg'arish va so'ng sotib olish; b) qarz olish va bugun xarid qilish.

2. Sizning nazaringizda, qanday hayotiy vaziyatlarda kreditdan foydalanish maqsadga muvofiq va ularning qaysilarida undan foydalanish kerak emas? Misollar keltiring.

3. Kredit uchun haq (to'lov) nimalardan tarkib topadi?

4. Kreditning to'liq qiymati kredit bo'yicha ortiqcha to'lovdan o'zining nimalari bilan farqlanadi?

5. Nega ta'minlangan kreditlar, odatda, ta'minlanmagan kreditlardan arzonroq?

6. Ipoteka kreditini tanlash jarayonining asosiy bosqichlarini bayon qiling.

7. Iste'mol krediti bo'yicha stavkani qanday qilib kamaytirish mumkin?

8. Kredit shartnomasini o'qiyotganda qanday shartlarga alohida e'tibor bermoq lozim?

9. Daromadlari to'g'risida bankka yolg'on ma'lumotlar berilganda qarz oluvchi uchun qanday salbiy oqibatlar bo'lishi mumkin?

KEYS

MASHINA SOTIB OLISH

Mashinasi bo'lmaganlar – xarid qilishni,
bo'lganlar esa – sotishni istaydilar.
Sotib, mashinasiz qolishlari mumkin
bo'lganligi uchun ham – bunday qilmaydilar.

("Avtomobildan saqlaning!" filmidan)

Abdulla va Irodani yangi ulfatlari "obro'li oqshom"ga taklif qilishdi. Bu yoz kunlarining birida bo'lgan edi. Dala hovlida to'planadigan bo'lishdi. Taklif qilinganlarning barchasiga "yetib borish chizmasi" jo'natildi. U quyidagi ikki ko'rinishda edi: a) "koleso"da bo'lganlar uchun; b) elektropoyezd orqali boradiganlar uchun. Ulfatlarning deyarli barchasi o'z mashinalariga ega. "Metro – elektropoyezd – yo'nalish avtomobili" "marshrut"ining tayyorlanganligi faqat Abdulla va Irodaga mo'ljallangandi. Bu esa "sabr-toqat kosasi"ni to'ldirgan oxirgi tomchi bo'ldi. "Bo'ldi! Yetarli! Endi mashina olmasam bo'lmaydi!", - degan qarorga keldi Abdulla. "Bu mening – orzuim. Va men uni, albatta, amalga oshirishim kerak!", - deb qo'shib qo'ydi ham. Iroda esa bunga bosiqlik bilan qaradi: "Mashinaga – pul yo'q. Gapirishga ham arzimaydi. Orzu qilish esa – zararli emas!"

Biroq, shunday bo'lishiga qaramasdan, mashina to'g'risida, baribir, gap bo'ldi. Faqat oddiygina bo'lib qolmadi. Undan so'ng esa, Abdulla juda ajoyib taklif topib keldi: aksiya bo'yicha yangi inomarka – faqatgina 280,0 mln. so'mga. Bundan ham arzon bo'lishi mumkin emas! Aksiya – bir oydan so'ng tugaydi. Undan

foydalanib qolmoq lozim. Feruza esa, e'tiroz bildirdi: "Aksiya yana bo'ladi va bir marta emas, balki bir necha marta. Bu faqat – marketing yurishi. Kimdir Sizni arzon avtomobil bilan baxtli qilishi mumkinligiga sira ishongim kelmayapti-da! Buni o'ylashning ham – hojati yo'q".

Avtosalonda yillik 12,0%lik 5 yilga kredit taklif qilishdi. Abdullaning fikricha, bu – juda qulay taklif. Buning ustiga, ularda hozirning o'zida 30,0 mln. so'm bor. Bu pulni ular Misrga borish uchun jamg'arishgan edi. Endi ana shu summa avtomobil uchun birinchi qo'yilma bo'ladi. Ishlar ana shunday ketadigan bo'lsa, kredit uchun oyiga 5,560 mln. so'm to'lashga to'g'ri keladi, xolos. Oilaning jami daromadi oyiga 40,0 mln. so'm bo'lib turganda, bu – unchalik katta summa emas. Misrga esa sal keyinroq ham borsa bo'laveradi.

Iroda esa, albatta, bunday "istiqbol"dan hayratga tushmadi: "Misrga borishni, mayli, bir yilga ortga surish mumkin. Lekin, 6-7 yil emas-da!". Hatto u uchun, shunday oqilona bo'lishiga qaramasdan, u haddan ziyod uzoq muddatli rejadir. Bundan tashqari, Irodaning fikricha, oylik 5 560 ming. so'mni ularning yosh oila byudjeti "ko'tarolmaydi". Har oyda ularning 40,0 mln. so'midan 20,0 mln. so'mi oziq-ovqat va boshqa majburiy xarajat (uy-joy-kommunal, telefonlar, shahar transportida yurish va b.)larga ketardi. 9,0 mln. so'mni ijara haqiga berishardi. 5,0 mln. so'mni jamg'arishardi. Qolgan 6,0 mln. so'mga esa ust-bosh sotib olishar, kinoga borishar va h.k. edi. Umuman olganda, o'zlariga unchalik erk berishmasdi. Endi esa, 5 560 ming so'mni mashinaga berishsa, jamg'arishga hech vaqo qolmaydi. Buning ustiga, to'satdan qandaydir ko'zda tutilmagan xarajatlar paydo bo'lib qolsa, unda nima qilamiz? "Bu – kulguli, xolos. Agar – ayanchli bo'lmasa?!", - o'ylardi Iroda.

Abdullaga Irodaning bu "argument"lari o'z ta'sirini ko'rsatolmadi. U "Orzuga erishish uchun hamma narsadan voz kechish mumkin!", - deb hisoblardi. Agar qo'shimcha pullar kerak bo'ladigan bo'lsa, bu pullarni u mashinada ishlab topadi: kechqurunlari kirakashlik bilan shug'ullanadi. Shunday qilib, avtomobil xarajatlar moddasidan daromadlar moddasiga aylanadi. Biroq, bu yerda ham Iroda sevikli yorining "chang"gini tezda qoqib qo'ydi: avtomobil doimiy xarajatlarning qilinishini taqozo etishini u o'z ota-onasining tajribasidan bilardi. Endi Abdulla Iroda bilan oilaviy stol atrofida faqat benzin, avtoehtiyot qismlari va texnik xizmat ko'rsatishning narxi (bahosi) to'g'risida gaplashishardi. Ularning oilaviy suhbatlaridan yo'llardagi tirbandlik, kerak bo'lgan joyda avtomobilni qo'yib ketolmaslik, sug'urta kompaniyalari bilan ayrim masalalarga cheksiz aniqlik kiritishlar ham o'rin olgan edi. Aytganday, har qanday avtokredit faqat fuqarolik javobgarligini avtosug'urtalash polisi sotib olingandan so'ng beriladi-ku?! Bu esa, eng kamida, mashina qiymatining 10,0%ini tashkil etadi-ya?! Abdullaning nolegal tarzda taksi haydovchi bo'lib ishlashini esa, u – eshitishni ham istamaydi.

Iroda har doim oqilona qiz bo'lgan. U – kambag'al oilada o'smagan. Lekin, shunday bo'lishiga qaramasdan, pulni – sanashni bilgan. Uni hech qachon – erkalatishmagan. Va shuning uchun ham endi u oila byudjetini shunday taqsimlashga harakat qilardiki, byudjet hamma narsaga yetsin.

Abdulla uncha katta bo'lmagan shaharda o'sib, ulg'aygan edi. Uning otasi institutda dars berardi. Ishga piyoda borardi. Yozni yigirma yil davomida qarindoshlarinikida – qishloqda – o'tkazardi. U tomonlarga – poyezdda borardi. Unga mashina kerak emasdi. Abdulla qadrdon uyidan ketib, Toshkentdagi universitetga o'qishga kirdi. Shu munosabat bilan uning hayotiy ufqlari keskin kengaydi. Sog'lom ambitsiyalari esa uni yaxshi

o'qishga undadi. Lekin tezda karyera qilish "illyuziya"sini – u tatib ko'rmagandi. Abdulla hammasiga o'z kuchi bilan erishishni istardi. Va bugungi kun bilan yashash kerakligiga ishonardi. Otasi aytganidek, "Qaror qildingmi? Bajarish kerak! Tamom-vassalom. Bo'ldi, nuqta!". Irodaning sovuqqon mantig'i esa, uni oddiygina o'ldirib qo'ymoqda edi.

Abdullaning bunday mulohaza yuritayotganligini, Iroda ich-ichidan tushunolmasdi. U o'sha oylik 5 560 ming so'mni "mahkam ushlab olgan" va mashinaning oila byudjetidan deyarli ikki barobar ko'p mablag'ni olayotganligi to'g'risidagi Irodaning dalillarini eshitishni ham istamasdi. Axir u keyingi besh yil davomida deraza oldida faqat xayol surib turavermaydi-ku!? Demak, avtomobil ishqibozlarining barcha klassik xarajatlari ularning yelkasiga tushadi. Agar to'g'riroq aytadigan bo'lsak, bu og'irlik ko'proq Irodaning gardaniga yuklanadi. Zero, u Abdullaga nisbatan ko'proq ishlab topmoqda. Va shu sababli u mashina uchun ortiqcha to'lovni amalga oshirishni ham sira istamaydi. Axir avtokredit bo'yicha ortiqcha to'lovlar hisobga olinadigan bo'lsa, mashina ularga 280,0 mln. so'mga emas, balki 333,6 mln. so'mga tushadi.

Albatta, bu kuchli argument edi. Biroq Abdulla ham taslim bo'lmasdi. Uning fikricha, bugun har bir kishi, albatta, avtomobilga ega bo'lishi kerak. Bu – go'yo uyali telefon kabi. Davr talabi. Shuning uchun qarzga botib qolinsa-da, baribir, mashina sotib olish darkor. U Irodani yangi argumentlar bilan ishontirishga urinib ko'rdi.

"Mashina bu – erkinlik, maqom, hayotni boshqacha his etish. Mashina bu – shaxsiy makon, unda seni hech kim turtmaydi, oyog'ingni ham bosmaydi. Biz ota-onamiznikiga, do'stlarimiz-nikiga yoki mahsulotlar uchun supermarketga borganimizda juda

ko‘p vaqtni tejaymiz. Tushunsangchi, biz maza qilib sayr qilishimiz mumkin!”.

Abdulla va Iroda o‘zaro tortishuvlarini davom ettirib turgan bir paytda aksiya tugadi. Ular avtomobilni sotib olisholmadi. Iroda yengil tortdi. Abdulla esa yashirincha yangi aksiyalar va mashinani sotib olish variantlarini yana izlay boshladi. U o‘z orzusidan voz kechadiganlar toifasiga kirmasdi...

KEYSGA SAVOLLAR

1. Keysda keltirilgan mashina sotib olishga “rozi” va “qarshi” argumentlarning qay birlari, Sizning nazaringizda, eng muhim hisoblanadi?

2. Irodani qayta ishontirish uchun Abdulla yana qanday argumentlardan foydalana olmadi?

3. Irodaning “pozitsiya”sini qanday argumentlar bilan kuchaytirish mumkin? Avtokredit bo‘yicha to‘lanmalarga qo‘shimcha ravishda mashinani sotib olish va ekspluatatsiya qilish bilan bog‘liq bo‘lgan ortiqcha xarajatlarni baholang.

4. Bu vaziyatda murosaga borish (kelish) mumkinmi? Muammoni hal etishning muqobil variantlarini taklif qiling. Abdulla va Irodaning o‘rnida bo‘lganingizda Siz nima qilgan bo‘lur edingiz?

5-BOB.
HISOB-KITOB-KASSA OPERATSIYALARI

Bu bob materiallaridan bahramand bo'lib, quyidagilarni bilib olishingiz mumkin:

- Bank yacheykasi nima uchun kerak?
- Valyutani qanday almashtirish zarur?
- Pul o'tkazilmalarini qanday amalga oshirish mumkin?
- Pul o'tkazilmalari bo'yicha komissiya nimalarga bog'liq bo'ladi?
- Yo'l cheklari nima uchun kerak?
- Yo'l cheklaridan qanday foydalanmoq lozim?
- Bank kartalaridan qanday foydalansa bo'ladi?
- Karta bilan operatsiyalarning ishonchliligi qanday ta'minlanadi?
- Bank kartasini qanday tanlash kerak?
- Debetli karta nima uchun zarur?
- Kredit kartadan qanday foydalanish lozim?
- Overdraftli debetli karta. Nima u?
- Elektron pullar. Nima ular?
- Bankomatdan qanday foydalanish kerak?
- Bankomatdan foydalanishda firibgarliklardan qanday himoyalanmoq lozim?
- Mobil bankingdan qanday foydalanish mumkin?
- Onlayn-banking qanday ishlaydi?
- Onlayn-bankdan foydalanishda firibgarliklardan qanday himoyalansa bo'ladi?

Biz doimiy ravishda, deyarli har kuni pul bilan turli operatsiyalarni amalga oshiramiz. Telefon va uy-joy uchun pul to'laymiz. Boshqa shahar yoki mamlakatga pullarimizni o'tkazamiz. Dollar yoki yevromizni almashtiramiz va h.k.

Bu operatsiyalarning ayrimlarini faqat naqd pul shakli (yordami)da amalga oshirish mumkin. Masalan, bozorda sotib olgan narsamiz yoki jamoatchilik transportidan foydalanganimiz uchun to'lasak, shunday bo'ladi. Biroq naqd pullardan foydalanish – hamma vaqt ham qulay emas. Bu narsa turli hisobvaraqlari orqali – uy-joy kommunal xo'jaligi, o'qish, telefon va b.lar uchun – to'langanda va ayniqsa, yirik xarid (sotib olinma) bo'yicha hisob-kitob qilinganda yaqqol ko'rinadi.

Shuning uchun ham pulning naqdsiz, ya'ni elektron ko'rinishdagi operatsiyalari miqdori kundan-kunga oshib bormoqda. Buni Internet orqali amalga oshirish, ayniqsa, qulaydir: hisobvaraqlar bo'yicha to'lash, jamg'arilmalarni bir valyutadan boshqasiga o'tkazish yoki ularni depozitga qo'yish va b. Ko'p banklar o'z mijozlariga ularning hisobvaraqlariga masofadan turib onlayn-kirishga imkon beradi. Bu vaqtni tejaydi. Zero, bankka borish kerak emas. Navbatda turishga ham hojat yo'q. Biroq, bu narsa katta diqqat va tayyorgarlikni taqozo etadi.

Zarur bo'lgan hollarda elektron (naqdsiz) pullarni naqdga aylantirish mumkin. Buning uchun bankka kelish va uning kassasidan naqd pullarni olish kerak. Agar Sizda bank kartasi bo'lsa, pullarni bankomatdan ham olsa bo'ladi. Buni faqat o'z bankingizda emas, balki boshqa banklarda ham qilishingiz (amalga oshirishingiz) mumkin. Zamonaviy bankomatlar ko'plab operatsiyalarni – soliq va jarimalarni to'lash, kreditlarni qaytarish (uzish) va b. – sodir etishga imkon beradi. Pullar bilan Sizga kerak bo'lgan har qanday harakatni qanday shaklda sodir etmang, baribir, buni bank orqali amalga oshirasiz. Aynan bank pullarni saqlaydi, almashtiradi va o'tkazadi.

5.1. PULLARNI SAQLASH, ALMASHTIRISH VA O‘TKAZISH

BANK YACHEYKASI

Bank yacheykasi nima uchun kerak?

Agar Siz o‘g‘rilardan xavfsirasangiz, pullaringiz, qimmatbaho buyumlaringiz, hujjatlaringiz va boshqa qimmatli narsalaringizni uydagi shaxsiy seyfingizga qo‘yishingiz (joylashtirishingiz) mumkin. Shundaymi? Shundaylikka shunday-ku-ya, lekin bu zamonaviy o‘g‘rilarni to‘xtatib turolmaydi-da! Agar Siz bu yo‘nalishda yanada ishonchliroq holatni qo‘lga kiritmoqchi bo‘lsangiz, eng yaxshisi, bankka murojaat qilganingiz ma’qul. Zero, qimmatbaho buyumlarni saqlash (asrash) – bankning eng qadimgi funksiyalaridan biridir. Ma’lum haq (to‘lov) asosida Siz bankdan kerakli hajmdagi yacheykani ijaraga olishingiz va u yerda barcha qimmatbaho narsalaringizni saqlashingiz mumkin.

Bank yacheykasi mijozning shaxsiy seyfidir. Bank uni mijozga ijaraga beradi. Yacheykalar maxsus mo‘ljallangan joyda joylashgan bo‘ladi. Bu joy depozitariy deyiladi. Shuning uchun bank yacheykalari “depozitar yacheyka”lar deb ham ataladi. Ularda pullar, qimmatli qog‘ozlar va yacheykani ijaraga olgan odam uchun qimmatbaho (qimmatli) hisoblangan har qanday boshqa predmetlar saqlanishi mumkin.

Bankka hisob-kitob-kassa operatsiyalari nega kerak?

Har bir operatsiyani sodir etganligi (amalga oshirganligi) uchun bank taqdirlanishi lozim bo‘lgan mukofotni oladi. Bu har bir operatsiya uchun bankning mijozdan komissiya olishini anglatadi. Odatda, bu oldindan qayd etilgan unchalik katta bo‘lmagan summa yoki operatsiya summasiga nisbatan undiriladigan

unchalik katta bo'lmagan foizdan iborat bo'ladi. Bank uchun bu daromad hal qiluvchi ahamiyatga ega bo'lmagandek tuyuladi, go'yo. Biroq, amalga oshiriladigan operatsiyalar hajmining juda kattaligi hisobidan, oxir-oqibatda, juda katta miqdordagi daromadga ega bo'lishi mumkin. Bu bank uchun juda qulay hisoblanadi. Zero, komissiyalar kreditlar va depozitlar bo'yicha foizlar o'rtasidagi farqqa nisbatan daromadlarning ancha barqaror manbaidir. Chunki, kreditning qaytarilmaslik riski doim mavjud bo'ladi. Shu narsa sodir bo'lsa, bank zarar ko'radi. Ko'plab odamlarning daromadlari qisqaradigan va kreditni qaytarish (uzish) bilan muammolar paydo bo'ladigan inqirozlar davrida riskning bu darajasi yanada ortadi. Bundan tashqari, inqiroz davrida odamlar pul (so'm)ning qadrsizlanishidan xavfsirab, o'z mablag'larini ko'proq xorijiy valyutada saqlashni afzal ko'radilar. Barcha bu operatsiyalarni amalga oshirish natijasida undiriladigan komissiyalar, hatto inqiroz davrida ham, banklarga qo'l keladi.

Bunday xizmatni taklif etib, bank yacheyka ichidagi narsalarning daxlsizligi uchun javobgarlikni o'z zimmasiga oladi. Shuningdek u, yacheyka tomon yo'l (yacheykaga kirish)ning maksimal darajadagi xavfsizligini ham ta'minlashi kerak. Bunda, ko'p hollarda, "ikki qulf" prinsipidan foydalaniladi: 1-qulfning kaliti mijozda, 2-siniki, ya'ni nazorat kaliti esa, bankda saqlanadi. Mijoz yoki uning ishonchli vakilidan tashqari boshqa hech kim bank yacheykasini ochishi mumkin emas.

Bankning depozitar ombori ishonchli himoya qilinadi. Shunday bo'lishiga qaramasdan, ayrim hollarda, baribir bankning "o'g'irlanish"i, ahyon-ahyonda sodir bo'lib turadi. Umuman olganda, bankning "o'g'irlanish"iga nisbatan uning "o'g'irlanish"i to'g'risidagi filmlarning soni ko'proq.

Sizning qimmatbaho narsalaringiz hatto bank kasodga uchraganda ham ziyon ko'rmaydi. Zero, bankka uning ichidagilar emas, balki faqat yacheykaning o'zi tegishlidir.

Bank yacheykasining yana bir afzalligi – uning konfedensialligidir. Sizning yacheykada aynan nimani saqlayotganligingizni hech kim bilmaydi. Aslida, xuddi shuning uchun ham uni o‘g‘irlanish yoki buzilish (o‘z holatini yo‘qotish)dan sug‘urtalashning iloji yo‘q. Axir, haqiqatdan ham, yuqorida qayd etilganidek, yacheykada nimaning “yotgan”ligini uning egasidan boshqa hech kim bilmaydi. Buning ustiga, bank yacheykalar saqlanadigan omborda bir vaqtning o‘zida ikki mijozning bo‘lmasligini qattiq nazorat qilib boradi.

O‘zingizning qimmatbaho narsalaringizni bankning ish kuni davomida yacheykadan istalgan daqiqada olishingiz mumkin. Buning uchun bankni oldindan ogohlantirish shart emas. Agar Siz bank yacheykasida naqd pullaringizni saqlayotgan bo‘lsangiz, bu ham bank hisobvarag‘iga nisbatan Sizga ma’lum bir afzallikni taqdim etadi. Masalan, bu holda Siz yacheykadan pullaringizni operativ holda olish imkoniyatiga ega bo‘lasiz. Hisobvarag‘ingizdan katta miqdordagi naqd pullarni olmoqchi bo‘lsangiz, albatta, oldinroq bankni ogohlantirish zarur. Bunda bank uch ish kuni davomida pul to‘lanmalarini ortga surish huquqiga ega. Biroq, yacheykada “yotgan” pullar “ishlamaydi”, ya’ni daromad keltirmaydi. “Ikki qulf” ostida pullar qanchalik ko‘p saqlansa, ularni inflyatsiya shunchalik ko‘p “yeb” qo‘yadi.

Ayrim mamlakatlarda (masalan, Rossiyada) ko‘chmas mulk bo‘yicha bitimlar amalga oshirilayotganda bank yacheykasidan tez-tez foydalaniladi. Ko‘chmas mulkni oldi-sotdi shartnomasi imzolanayotganda xaridor pulni yacheykaga qo‘yadi. Sotuvchi esa mulk huquqining davlat ro‘yxatidan o‘tkazilganligi to‘g‘risidagi guvohnoma faqat xaridor tomonidan olinganidan so‘nggina bu pullarga “yaqinlashish”i mumkin. Qayd etaylik: g‘arb mamlakatlarida bunday bitimlar bo‘yicha to‘lanma (to‘lov)lar naqd pulsiz shaklda amalga oshiriladi.

VALYUTALAR ALMASHINUVI

Valyutani qanday almashtirish kerak?

Mamlakatda inflyatsiya darajasi yuqori bo'lsa, odamlar o'zlarining jamg'arilmalarini naqd valyutaga o'tkazishga harakat qiladilar. Hozirgi paytda valyutalar almashinuvi, aksariyat hollarda, naqd pulsiz shaklda amalga oshirilmoqda. Shunday bo'lishiga qaramasdan, naqd pullarning bo'lishi, baribir, talab qilinmoqda. Masalan, xorijga borishda ko'plab kishilar o'zlari borayotgan mamlakatning valyutasini oldindan sotib oladilar.

Valyuta bilan operatsiyalarni deyarli barcha banklar amalga oshiradi. Bu narsani bankning o'z bo'linmalarida yoki ixtisoslashtirilgan almashuv shoxobchalarida ham bajarish mumkin. Banklar valyutani turli kurslar bo'yicha sotib oladilar va sotadilar. Ular shunday deb ataladi ham: sotib olish kursi va sotish kursi.

Valyuta – bu ham tovar. Valyuta kursi esa – mamlakat pul birligida ifodalangan shu tovarning bahosidir. Masalan, so'mning dollarga nisbatan kursi – bu bir dollarga teng bo'lgan so'mlar miqdori.

Ma'lumki, bozorda har qanday tovarni qimmatroq sotish va arzonroq sotib olishga harakat qilinadi. Xuddi shunday tarzda bank ham valyutani yuqoriroq kursda sotadi va nisbatan pastroq kursda sotib oladi. Sotish kursi va sotib olish kursi o'rtasidagi farq (spred) bankka valyutalarni almashtirish orqali ma'lum bir daromadlarni ishlab topish imkoniyatini beradi. Spred qanchalik yuqori bo'lsa, har bir amalga oshirilgan operatsiyadan bank shuncha ko'proq ishlab topadi. Biroq, agar bank haddan ziyod yuqori spredni o'rnatsa, unga ko'plab mijozlarning kelishi dargumon. Zero, insonlar o'zlari uchun kursi foydaliroq bo'lgan boshqa bir bankni qidirib topishga majbur bo'ladilar.

Bu o'rinda quyidagilarni ham qayd etib o'tmoq joiz[13]: valyutani qayerda sotish yoki sotib olishning qulayligi (foydaliligi)ni tushunish uchun faqat kurslar to'g'risidagi ma'lumotlarning bo'lishi yetarli emas, albatta. Shuning uchun ham bu yerda yana valyuta-almashtirish operatsiyalari yoki konvertatsiya (valyuta naqdsiz ko'rinishda almashtirilganda) uchun bankning qo'shimcha komissiya olishi yoki olmasligini ham bilish kerak. Bunday komissiya qat'iy summada (masalan, 5 000 so'm) yoki bitim summasiga nisbatan foizda o'rnatilishi mumkin.

Juda ko'p hollarda almashuv punktlari ko'proq mijozlarni jalb qilish maqsadida past darajadagi spred bilan valyutani sotish va sotib olishning qulay kurslarini belgilashadi. Va so'ng, to'lovni amalga oshirish uchun Sizga summa ma'lum qilinganda, bu yerda qandaydir bir sirning borligi to'g'risida xavotir paydo bo'ladi. Unga ko'ra aniq bo'ladiki, tegishli operatsiyani amalga oshirayotganligi uchun bank yuqori komissiya olayotgan ekan. Buning natijasida esa valyutani sotib olishning haqiqiy kursi Siz ko'rgan va tabloda yaltirab turgan kursdan ancha yuqori bo'lib qolishi mumkin.

Misol: 500 AQSh dollarini so'mga almashtirish kerak. Siz uchun bu valyutani sotishdir. Bank uchun esa bu valyutani sotib olish hisoblanadi. Demak, bank Siz bilan bitimni sotib olish kursi bo'yicha amalga oshiradi.

Bir bank sotish kursini 8 400 so'm, sotib olish kursini esa 8 370 so'm darajasida belgilagan, komissiya esa – yo'q, olinmaydi. Bu bankda Siz 4 185 000 so'm olasiz.

Boshqa bir bank sotish kursini 8 390 so'm va sotib olish kursini 8 380 so'm qilib belgilagan va komissiyani esa 2,0% darajasida o'rnatgan. Bu bankda Siz 4 190 000 so'm olasiz va 83 800 so'm komissiya to'laysiz. Shunday qilib, Siz natijada 4 106 200 so'mni qo'lga kiritasiz, xolos.

[13] Bu yerda bizda unchalik e'tibor berilmayotgan, lekin xalqaro amaliyotda jiddiy ko'rinishga ega bo'lgan masalaning ayrim jihatlari to'g'risida gap ketmoqda.

Valyuta kursi qanday aniqlanadi?

Xorijiy valyutalarning so'mga nisbatan kursi talab va taklifning o'zaro munosabati asosida valyuta bozorida aniqlanadi. Turli banklar, kompaniyalar va xususiy (jismoniy) shaxslar har kuni valyutani sotib oladilar va sotadilar. Masalan, o'z mahsulotlarini (masalan, neft) xorijga valyutaga sotuvchi eksportyor-kompaniyalar valyuta tushumlarining bir qismini, dastlab, so'mga almashtiradilar. So'ng esa uning hisobidan ish haqini to'laydilar yoki investitsiyalarni amalga oshiradilar va h.k.

Importyor-kompaniyalar xorijdan O'zbekistonga olib kelinayotgan tovarlar (masalan, kompyuterlar) qiymatini to'lash uchun valyutani sotib oladilar. Banklar jalb qilingan valyuta depozitlari va berilgan valyuta kreditlariga bog'liq ravishda valyutani sotib oladilar va sotadilar. Xorijiy investorlar O'zbekistonning moliyaviy instrumentlarini so'mda sotib olish uchun valyutani sotadilar. Bozorning boshqa ishtirokchilari esa valyutalar kursining o'zgarishidan umid qilgan holda valyuta bilan savdo qiladilar.

Valyuta kurslari doimiy ravishda o'zgarib turadi. Ular o'sishi yoki pasayishining sabablari sifatida xorijiy valyutaning talab va taklifiga ta'sir ko'rsatuvchi har qanday omillarni (masalan, import va eksport baholarining o'zgarishi, mamlakat va xorijdagi inflyatsiya va foiz stavkasi darajasi, iqtisodiy o'sish sur'atlari, xo'jalik yurituvchi subyektlarning xatti-harakatlari va b.) ko'rsatish mumkin. Masalan, Rossiyada neft, bizda esa rangli metallar bahosining oshishi tegishli mahsulotlarni eksport qiluvchi kompaniyalar valyutaviy daromadlarining ortishiga olib keladi. Bunda ichki valyuta bozorida xorijiy valyuta taklifi o'sadi, so'm esa, qoidaga ko'ra, mustahkamlanadi. Aksincha, neft yoki rangli metallar bahosining pasayishi esa so'mning kuchsizlanishiga sharoit yaratadi.

Valyuta kursining o'zgarishi (tebranishi) mamlakat Markaziy banki tomonidan yumshatilishi, silliqlanishi mumkin. Agar mamlakat Markaziy bankining siyosati bahoviy barqarorlikni qo'llab-quvvatlashga (boshqacha qilib, zamonaviy tilda aytiladigan bo'lsa, inflyatsion targetlashtirishga) mo'ljallangan bo'lsa, kurs Markaziy bankning bevosita aralashuvisiz aniqlanadi (o'rnatiladi).

Valyuta kursiga ta'sir qiluvchi omillar hamda Markaziy bankning valyuta kursiga nisbatan siyosati to'g'risidagi ma'lumotlarni "Pul-kredit siyosatining asosiy yo'nalishlari" va "Pul-kredit siyosati sharhlari"dan olish maqsadga muvofiq hisoblanadi. Shu bilan birga, Markaziy bankning Moliyaviy savodhonlik bo'yicha rasmiy veb-saytidan ma'lumotlarni olishingiz mumkin.

PUL O'TKAZILMALARI[14]

Pul o'tkazilmalarini qanday amalga oshirish mumkin?

Kundalik hayotda boshqa bir kishiga qandaydir bir miqdordagi pulni o'tkazishga, mamlakatdagi yoki xorijdagi qandaydir bir kompaniyaning hisobvarag'iga to'lov o'tkazishga to'g'ri keladi. Masalan, Turkiyada dam olayotgan va puli tugab qolgan shaxsga yordam berish kerak. Yoki tezlikni oshirganlik uchun jarimani YXXBga to'lash lozim. Yana bir holda internet-do'kondan sotib olinganlarni to'lashga to'g'ri keladi. Yuqoridagi hollarning har birida biz o'z pullarimizni to'lovni oluvchining hisobvarag'iga o'tkazishimiz kerak.

Bunga ham bizga bank yordam beradi. Oluvchining hisobvarag'iga pulni o'tkazish uchun uning bank rekvizitlarini bilish kerak.

[14] Amaliyotda bu iboraning o'rniga "pul o'tkazmalari" iborasi ishlatiladi. Ona tilimizning umume'tirof etilgan qoidalari (jumladan, so'zning o'z va ko'chma ma'nolari, ularning keng va tor ma'noda ishlatilishi mumkinligi va h.k.lar)dan kelib chiqiladigan bo'lsa, biz taklif qllayotgan va ishlatayotgan "pul o'tkazilmalari" nazarda tutayotgan narsa va jarayonimizning ma'no-mazmuni va mohiyatini "pul o'tkazmalari"ga nisbatan to'liqroq o'zida mujassam etadi. Shuning uchun shu "variant"ni ishlatish maqsadga muvofiq, bizningcha.

Rekvizitlarga pulni oluvchining ismi-sharifi, bank hisobvarag'ining nomeri, bank nomi, shuningdek, bankning turli identifikatsion kodlari kiradi. Agar bizga uy-joy-kommunal xizmatlarini yoki telefon uchun to'lashni bildiruvchi xabarnoma kelsa, uni bankka ko'rsatishning o'zi yetarli. Xabarnomada esa hamma rekvizitlar mavjud bo'ladi. So'nggi paytlarda jismoniy shaxslarga pul o'tkazilmalarini amalga oshirish uchun banklar boshqa identifikatorlardan ham foydalanishmoqda. Masalan, bank kartasi yoki uyali telefonning nomeri shular jumlasidandir.

Bank bo'linmasida navbatda turib, hisobvaraqni naqd pul bilan to'lash mumkin. Agar Sizning bank hisobvarag'ingiz bo'lganda uni naqd pulsiz ham amalga oshirsa bo'lardi. U holda pullar Sizning hisobvarag'ingizdan oluvchining – jismoniy shaxs (qandaydir kishi) yoki yuridik shaxs (qandaydir kompaniya) hisobvarag'iga yoziladi. Bunday o'tkazilmani bankingizning bo'linmasida amalga oshirish (qilish) mumkin. Xuddi shu ishni, agar Sizda o'zingizning hisobvarag'ingizda onlayn-kirish mavjud bo'lsa, uydan chiqmasdan turib mobil banking xizmati orqali ham amalga oshirsa bo'ladi.

Hatto to'lovni oluvchida bank hisobvarag'i bo'lmaganda ham, oluvchiga o'tkazilma qilib, Siz pulni unga o'tkazishingiz mumkin. Buning uchun Siz o'tkazilmani oluvchining ismi va familiyasi, u pulni olishi kerak bo'lgan shaharning nomini ko'rsatishingiz kerak. Sizning pulingizni aynan o'sha shaxs olishiga to'liq ishonch hosil qilishingiz uchun o'tkazilmani oluvchining manzili va uning pasport ma'lumotlarini ko'rsatishingiz talab qilinishi mumkin. Sirtdan qaralganda, bu holda bank hisobvaraqlarisiz ham ishni bitirish mumkindek ko'rinadi: o'tkazilma summasini Siz ham naqd shaklda keltirasiz; o'tkazilma pullarni oluvchi ham ularni naqd pul ko'rinishida oladi. Aslida esa, bu o'tkazilma maxsus tranzit hisobvarag'i orqali naqd pulsiz shaklda amalga oshiriladi.

Pul o'tkazilmasi uchun komissiya nimaga bog'liq bo'ladi?

Har qanday bank xizmatining haqi, albatta, to'lanishi kerak. Pul o'tkazilmasi bilan bog'liq holda bank Sizdan komissiya talab qiladi. Komissiyaning miqdori ko'p omillarga bog'liq. Quyida ularning ayrimlarini keltirib o'tamiz.

Birinchidan, komissiyaning miqdori pul o'tkazilmasining turiga bog'liq. Bir bankning o'zidagi mijozlarga pul (mablag')ni o'tkazish tashqi pul o'tkazilmalariga nisbatan arzonroq bo'ladi. Shuningdek, bank to'lov tizimi va xodimi zimmasiga yuklanadigan yuklama qanchalik kam bo'lsa, pul o'tkazilmasi ham shunchalik arzonroq bo'ladi. Agar Siz naqd pulsiz onlayn o'tkazilma qiladigan bo'lsangiz, u holda u uchun komissiya o'tkazilmani bankda rasmiylashtirgandan ko'ra arzonroqqa tushadi. Ayrim banklar esa bank ichidagi pul o'tkazilmalari bo'yicha onlayn-operatsiyalar uchun, umuman, komissiya, undirishmaydi.

Ikkinchidan, komissiyaning miqdori u yoki bu bankning aniq o'ziga yoki yanada aniqrog'i, uning tarif siyosatiga bog'liq bo'ladi. Yangi mijozlarni faol tarzda jalb qiluvchi banklar to'lovlar va pul o'tkazilmalari bo'yicha yanada yaxshiroq va qulayroq bo'lgan shartlarni taklif qilishi mumkin. Biroq, bu yerda oldindan aniq bo'lgan qonuniyat mavjud emas. Shuning uchun komissiya miqdorini, baribir, tekshirib ko'rish kerak.

Uchinchidan, komissiyaning miqdori pul o'tkazilmasi yo'naltirilgan mamlakatga bog'liq. Agar mamlakat qanchalik uzoq va ular bilan iqtisodiy munosabatlar yaxshi yo'lga qo'yilmagan bo'lsa, pul o'tkazilmasi shunchalik qimmatga tushadi.

Va nihoyat, **to‘rtinchidan,** komissiyaning miqdori pul o‘tkazilmasining tezligiga bog‘liq. Agar Siz pul o‘tkazilmasini oluvchi “lahza”da olishini istasangiz, u holda Sizning komissiyani ko‘proq to‘lashingizga to‘g‘ri keladi.

Qanday bank va pul o‘tkazilmasining qanday turini tanlashingizga bog‘liq ravishda komissiyalar bir-biridan bir necha martagacha farqlanishi mumkin. Shuning uchun eng past komissiyalarda Sizga ko‘proq mos keluvchi bankni qidirib topa olsangiz, o‘zingiz ishonch hosil qilasiz – bunda pullarni yaxshigina tejab-tergash yoki iqtisod qilish mumkin.

5.2. TO‘LOV VOSITALARINING TURLI KO‘RINISH (TUR)LARI

Marhamat, qani aytingchi, “Pulning qanday tur (ko‘rinish)larini bilasiz?”,- deya berilgan savolga qanday javob bergan bo‘lur edingiz? Albatta, bunda juda ko‘pchilik sira o‘ylamasdan va birdaniga “Naqd pullar”,- deb javob berishi turgan gap. Naqd pullar – bu demak, banknotalar va ma’lum bir nominalli tangalardir. Masalan, 1 000 so‘mlik, 5 000 so‘mlik, 10 000 so‘mlik, 50 000 so‘mlik yoki 100 000 so‘mlik banknotalar yoki 10 so‘mlik, 50 so‘mlik va 100 so‘mlik tangalar.

Yuqoridagi savolning javobini yana biroz o‘ylab, so‘ng xorijiy valyutalarni qo‘shimcha qilishingiz mumkin: dollar, yevro, ingliz funt sterlinggi, yapon iyenasi, shveytsariya franki va b. Yana kimdir esa bu savolning javobiga qo‘shimcha qilib va bankdagi hisobvaraqlarida “yotgan” pullarni nazarda tutib, “Naqdsiz pullar”, - deb javob berishi mumkin. Zamonaviy moliyaviy xizmatlardan eng ko‘p foydalanayotgan “eng aqlli” yoshlarimizdan biri esa o‘sha savolning javoblari sirasiga “Elektron pullar”ni, albatta, kiritadi.

Endi navbatdagi savolga javob beraylik: pul, pullar bilan nimalar qilish mumkin? Juda qiziq savol-a? Shu bois, dastlab, masalaning quyidagi jihatlariga e’tibor beraylik: pul – bu shunday

narsadirki, uning yordamida tovar va xizmatlar haqi to'lanadi. O'zbekistonda tovar va xizmatlar haqini to'lash so'mda (O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining banknotalari va chaqa-tangalarida) amalga oshiriladi. Ko'plab do'konlar va savdo markazlari to'lovni faqatgina naqd so'mlar yordamida emas, balki naqd pulsiz hisob-kitoblar, ya'ni bank kartalari yoki pul o'tkazilmalari orqali ham qabul qilishlari mumkin. Internet-do'konlarda esa to'lashni elektron pullar yordamida ham amalga oshirsa bo'ladi.

Shunday bo'lishiga qaramasdan, pulning bundan kam darajada ahamiyat kasb etmaydigan boshqa funksiyalari ham bor. Masalan, pullar qiymat o'lchovi vazifasini bajaradi. Axir, haqiqatdan ham, tovarlarning bahosi pul birliklarida ifodalanadi-ku! Shuningdek, pullardan kredit berish va uni qaytarish (uzish)da va yana jamg'arilma hosil qilishda foydalaniladi.

Hozirgi dunyoda naqd pullarning roli kamayib bormoqda. Bundan tashvishga tushish kerak emas. Aksincha, buni tabiiy tarzda qabul qilmoq lozim. Zero, pullar ham doimiy ravishda evolyutsiya jarayonlarini o'z boshidan kechiradi – rivojlanadi, taraqqiy etadi, o'zgaradi, bir ko'rinishdan boshqa ko'rinishga aylanadi va ... Qog'oz banknotalarning bundan bir necha asr burun paydo bo'lganligini Siz eshitgansiz, albatta. Ungacha chaqa-tangalar oltin va kumushdan tayyorlangan. Undan ham oldin esa pul sifatida turli predmetlar va hatto, hayvonlardan ham foydalanilgan. Masalan, bug'doy, teri-mo'yna, tuyalar va b.lar shular jumlasidandir.

Endi esa to'lovlarni amalga oshirish uchun tez-tez naqd pulsiz hisob-kitoblardan foydalanilmoqda. Ular bank hisob-varaqlari orqali amalga oshiriladi. Hisob varag'ida "yotgan" o'z pullaringizdan foydalanmoqchi bo'lsangiz, bankka albatta borishingiz shart emas. Bunda Siz o'z hisobvarag'ingizga "bog'langan" to'lov kartasidan yoki distansion (masofaviy)

“kirish”dan – uyali aloqa yoki Internet orqali – foydalanishingiz mumkin.

To‘lov vositasining har bir turi (ko‘rinishi) o‘zining afzalliklari va kamchiliklariga ega. Ularni bilish va to‘g‘ri baholashning uddasidan chiqish – o‘ta muhim masala. Uni hal qila olsangiz, o‘zingizga ko‘proq mos keladigan to‘lov vositasini oson tanlaysiz.

Naqd pullar: bugun va erta

Yozning ajoyib tonglaridan birida daniyaliklar sevimli gazetalarini ochib, quyidagi sarlavhaga ko‘zlari tushdi: “Kupyuralaringizni yoqinglar! 2016-yilda Daniya naqd pulsiz mamlakatga aylanadi!”. Albatta, buni o‘qib, hech kim zudlik bilan naqd pullarni yoqishga tashlangani yo‘q. Lekin, baribir, insonlar o‘ylab qolishdi: endi qanday yashash kerak? Kelgusida nima bilan to‘lashga to‘g‘ri keladi? Balki haqiqatdan ham, kupyuralar va ayniqsa, chaqa-tangalarning kelajagi yo‘qdir! Ularning o‘limga mahkumligi allaqachon ayon bo‘lgandir?! Va shuning uchun ham sekingina ularning bahridan voz kechish maqsadga muvofiqmasmikan?!...

G‘arb iqtisodchilarining so‘nggi so‘rovlari va tadqiqotlari shuni ko‘rsatmoqdaki, bunday bo‘lishi aslo mumkin emas. Zero, hatto hozirgi kunda ham naqd pullar, eng kamida, hech narsa bilan almashtirib bo‘lmaydigan quyidagi uch afzallikka ega: a) ular ishonchli; b) ularni hamma joyda qabul qilishadi; v) amalda ularni kuzatib turishning iloji yo‘q. Naqd pullarga elektr energiyada bo‘lib turadigan uzilishlar yoki raqamli texnologiyalar xavf sololmaydi. “Naqdinalarni qabul qilmaymiz! Faqat bank kartalari bilan ish ko‘ramiz!”,- degan shior ostida murojaat qilayotganlar – yo‘q. Insonlar qo‘lida qancha naqd pullar borligini dunyoda hech kim aniqlay olmaydi. Bir yilda, bir soatda yoki bir minutda odamlar naqd pullar bilan qancha tranzaksiyalar sodir etishi mumkinligini aniqlashga urinish – behudadir. Agar bunga “haqiqiy” pullarga

bo‘lgan odamning ko‘p asrli, nafis-nozik va mutlaqo tushuntirib bo‘lmaydigan “muhabbat”ini qo‘shadigan bo‘lsak, quyidagi mutlaqo ma’lum bo‘ladi-qoladi: naqd pullarning o‘limi to‘g‘risidagi xabarlar – bekordan-bekorgadir; ular haddan ziyod “oshirib” yuborilgan.

Buning ustiga, naqdinalarning barcha afzalliklariga ega bo‘lgan raqamli “bo‘lg‘usidagi pullar”ni ishlab chiqishga urinish hanuzgacha muvaffaqiyat keltirmayotir.

Shunday bo‘lishiga qaramasdan, “Kelajak – qog‘oz pullar va tanga-chaqalarda emas, balki hisob-kitoblarning elektron shaklidadir!”, - deguvchilarga jiddiy e’tiroz bildirish hamon ancha murakkabligicha qolmoqda. Balki bu 50 yoki 100 yildan so‘ng bo‘lar. Lekin hech qachon – undan oldin emas. Hozircha esa, bizning ongimizda “Agar pulni ushlab ko‘radigan bo‘lsak, bankda “yotgan”lariga yoki faqat onlayn “kirish”ga imkoni bo‘lgan pullarga nisbatan ular ko‘proq darajada bizga tegishlidir”,- degan fikr mustahkam o‘rin olgandir. Vertual pullar, naqd pulsiz hisob-kitoblar va bank kartalarisiz hozirgi dunyoni tasavvur etish mumkin emas. Va u o‘ta yuqori sur’atlarda rivojlanmoqda. Shunday bo‘lsa-da, naqdinalar pullarning malikasi (qiroli) sifatida hamon qolmoqda.

YO‘L CHEKLARI[15]

Yo‘l cheklari nima uchun kerak?

Yo‘l cheklari birinchi marta XIX asrda AQShda paydo bo‘lgan. Uning maqsadi sayohat qilish davrida pullarni himoyalash

[15] Afsuski, yo‘l cheklaridan O‘zbekistonda 11.03.2013-yildan buyon foydalanilmasdan kelinayotir. Bu to‘g‘risida batafsil ma’lumotlarni (www.lex.uz/docs/325556)dan olishingiz mumkin. Shunday bo‘lishiga qaramasdan, bizning fikrimizcha, to‘lov vositasi sifatida yo‘l cheklari to‘g‘risida o‘quvchilarimiz, hech bo‘lmaganda, eng umumiy tasavvurga ega bo‘lmoqlari lozim. Zero, hozirgi paytda hamon bu instrumentdan butun dunyoda keng foydalanib kelinmoqda. Mamlakatimiz amaliyotida hozirgi paytda undan foydalanilmasdan kelinayotganligi uning umuman foydalanilmasligini anglatmaydi. Bu vaqt masalasi hisoblanadi, xolos.

bo'lgan. Naqd pullarni (ayniqsa, yirik summadagi pullar to'g'risida gap ketganda) yo'lda olib yurish noqulay va yetarli darajada xavfli hamdir. Zero, bunda quyidagi potensial risklar mavjud bo'ladi: pullar yo'qolib qolishi yoki zarar ko'rishi mumkin; ularning o'g'irlanib qolish ehtimoli ham yo'q emas; pullar chegara orqali o'tkazilmasligi ham mumkin va h.k. Ana shu risklardan xoli bo'lish uchun naqd pullarning o'rniga yo'l chekiga ega bo'lish qulay hisoblanadi. Yo'l cheki nomli qog'oz (hujjat) bo'lib, unga ko'ra Siz va faqat Siz pullarni olishingiz mumkin.

Yo'l cheki (travelers cheque) – xorijiy valyutadagi ma'lum bir summada aniq bir jismoniy shaxs nomiga yozilgan sertifikatdir. Chekni chiqargan tashkilot chekning egasiga bu summani uning imzosi namunasiga muvofiq to'lash majburiyatini o'z zimmasiga oladi. Chek, shuningdek, to'lov vositasi sifatida foydalanilishi ham mumkin.

Bizning davrimizda yo'l cheklari sayohatlar davomida naqd pullarga muqobil sifatida hamon foydalanilib kelinmoqda. Biroq, shunday bo'lishiga qaramasdan, bank kartalarining uzluksiz ravishda keng tarqalishi munosabati bilan sayyohlar o'rtasida cheklarning ommaviyligi pasayib bormoqda.

Yo'l cheklaridan qanday foydalanish kerak?

Sayohatga chiqish yoki jo'nab ketish oldidan Siz cheklarning emitenti hisoblangan kompaniya bilan hamkorlik qiladigan bankdan o'zingizga kerakli miqdordagi cheklarni sotib olishingiz mumkin. Eng ma'lum-u-mashhur va ommabop bo'lgan yo'l cheklarini American Express va Travelex kabi kompaniyalar muomalaga chiqarishadi. Har bir chekda ma'lum bir valyuta (masalan, AQSh dollari yoki yevro), uning nominali (masalan, 50 dollar yoki 100 yevro) va yana qalbakilashtirilishdan himoya qilinadigan bir necha darajalar mavjud bo'ladi.

Emitent (issuer) – yo'l cheklari, debet va kredit kartalari va qimmatli qog'ozlar kabi moliyaviy instrumentlarni chiqaruvchi tashkilot.

Pul tarixidan

Insonlar har doim pul sifatida o'zlari uchun ahamiyatli bo'lgan tovardan foydalanishgan. Masalan, chorvachilik bilan shug'ullanganlar hayvonlarning terisi yoki jun-mo'ynasi bilan hisob-kitob qilishgan. Dehqonchilik bilan shug'ullanganlarda esa ekvivalent pul vazifasini don bajargan. Bunday pullardan foydalanish talay noqulayliklarni keltirib chiqargan. Xususan, ular og'ir bo'lib, saqlanish jarayonida buzilish (aynish) hollari sodir etilgan. Bundan tashqari, ularning sifati ob-havo, joylashgan joyi va tovarni ishlab chiqaruvchilarga bog'liq ravishda bir-biridan keskin farq qilgan.

Vaqt o'tishi natijasida pul rolini bajarish sekin-astalik bilan metallarga o'tgan. Dastlab bu vazifa mis, bronza, kumush va oltin zimmasiga yuklangan. So'ng pul o'rnida turli metall buyumlaridan foydalanilgan. Eramizdan oldingi VII asrda zarb qilingan tangalar paydo bo'lgan. Ular uncha katta bo'lmagan og'irlik va hajmda nisbatan katta qiymatga ega bo'lganki, bu narsa almashish uchun juda qulay hisoblangan. Tangalarni saqlash, zarur bo'lgan hollarda esa, bo'lish va yana yaxlit holga keltirish oson bo'lgan.

So'nggi uch yuz yil davomida madaniylashgan dunyomiz banknotalar – qog'oz pullar – bilan hisob-kitob qilmoqda. "Banknota" so'zining o'zi inglizcha "bank" va "note" so'zlaridan olingan bo'lib, "bank yozuvi" ma'nosini anglatadi. Eng birinchi banknota pulning bankda saqlanayotganligi to'g'risidagi kvitansiyadan iborat bo'lgan. Bunday kvitansiyaning egasi istalgan paytda bankdan o'z pullarini qaytarishni talab qila olgan. Endi tovarni sotib olishda, bir qop tanganing o'rniga, bir necha qog'ozlar bilan to'lash mumkin bo'lgan.

Sekin-asta davlat banknotalarni muomalaga chiqarishda monopoliyani joriy etdi. Va u qonuniy tarzda bu huquqni mamlakatning yagona Markaziy bankiga biriktirdi ham. Tarixning darak berishicha, ayrim hollarda ba'zi mamlakatlarning Markaziy banklari bu huquqni suiiste'mol qilishgan. Bunday paytlarda baholarning o'sishi, ya'ni inflyatsiya sodir bo'lgan. Shuning uchun dunyoning yetakchi mamlakatlarida uzoq vaqt davomida "oltin standart"i – banknotalar miqdorining mamlakat oltin zaxiralariga mustahkam bog'lab qo'yish – amal qilgan. Unga muvofiq, banknota egasining birinchi talabiga ko'ra Markaziy bank banknotani oltinga almashtirish majburiyatini o'z zimmasiga olgan edi. Masalan, XIX asrning oxirida Rossiya rubli 0,774241 gramm sof oltinni o'zida mujassam etgan. Birinchi jahon urushining (1914–1918-yillar) boshlanishi bilan barcha mamlakatlarning hukumatlari "oltin standart"ni bekor qilishdi. Bu esa, o'z navbatida, qog'oz pullarning yuqori sur'atlarda qadrsizlanishiga, ya'ni inflyatsion jarayonlarning kuchayishiga olib keldi. O'sha paytdan boshlab barcha mamlakatlar Markaziy banklarining asosiy vazifasi inflyatsiyaga qarshi kurashish bo'lib qolmoqda.

Chekni sotib olishda Sizdan faqat shaxsingizni tasdiqlovchi hujjatni taqdim etish talab qilinadi, xolos. Agar Siz mamlakatdan chetga chiqadigan bo'lsangiz, iloji boricha, xorijda amal qilishi mumkin bo'lgan hujjatlardan – xorijiy pasport yoki xalqaro toifadagi haydovchilik guvohnomasidan – foydalanish maqsadga muvofiq.

Har bir sotib olingan chekka o'z imzoingizni qo'yishingiz kerak. Bu Sizning cheklaringiz yo'qotilishi va o'g'irlanishidan asosiy himoyadir. Bankka yoki almashuv punktida naqdinalarni olish uchun o'z chekingizni taqdim etganingizda Sizdan kassirning oldida yana bir marta imzo qo'yish va shaxsingizni tasdiqlovchi hujjatni ko'rsatishingizni so'rashadi. Agar ikkala imzo bir-biriga mutloq o'xshash bo'lsa, xohishingizga ko'ra, chek valyutasida yoki mahalliy valyutada Sizga pul berishadi.

Odatda, chekni sotib olishda o'rtacha komissiya chek summasining 0,5%ini tashkil etadi. Ba'zi banklar esa qat'iy belgilangan komissiya undirishadi. Agar Siz so'mda chek sotib olayotgan bo'lsangiz, u holda yana bank tomonidan o'rnatilgan kurs bo'yicha valyutani sotib olish bilan bog'liq bo'lgan xarajatlarni ham hisobga olishingiz kerak. Chekni naqdlashtirganingizda ham Sizni xuddi shunday xarajatlar kutadi. Biroq, ayrim banklar yo'l cheklarini naqdlashtirganliklari uchun komissiya olmasliklari ham mumkin.

Yo'l cheklaridan faqat pullarni naqdlashtirish uchun emas, balki hisob-kitoblar uchun ham foydalansa bo'ladi. Yevropa, Amerika va Osiyoning ko'plab mamlakatlarida yo'l cheklari do'konlar, restoranlar va mehmonxonalarda tovarlar va xizmatlarni to'lash uchun ham qabul qilinadi. Qaytimni Sizga milliy valyutada naqd ko'rinishda berishadi. Bir paytning o'zida, ayrim mamlakatlarda (masalan, RFda) yo'l cheklari xorijiy valyutaga tenglashtiriladi. Shuning uchun ular bilan to'lash taqiqlanadi.

Agar Sizning cheklaringiz bilan nimadir sodir bo'lgan bo'lsa, pulning yo'qotilishidan qo'rqmasangiz ham bo'ladi. Siz tezda emitent-kompaniyaning markaziga qo'ng'iroq qilishingiz va chekning yo'qotilganligi to'g'risida xabar berishingiz kerak. Yo'l cheklari 24 soat davomida tekinga qayta tiklanadi. Cheklarni qayta tiklash tartibini osonlashtirish (soddalashtirish) uchun Siz o'zingizning ma'lumotlaringiz, chekning nomeri va nominali aks etgan chekni sotib olish to'g'risidagi kvitansiyani ko'rsatishingiz kerak. Bu kvitansiyani cheklardan alohida saqlash tavsiya etiladi. Agar u "skan" qilinsa va chek egasining elektron manzilida saqlansa, undan har qanday vaqtda operativ foydalanish mumkin.

Yo'l cheklarining afzalliklaridan yana biri – xorijga olib chiqishda cheklovning yo'qligidir. Biroq, agar naqdinalar va cheklarning umumiy summasi 10 000 AQSh dollari ekvivalentidan oshadigan bo'lsa, cheklarni yozma ravishda deklaratsiya qilmoq lozim.

BANK KARTALARI

Bank kartasidan qanday foydalanmoq lozim?

Bank to'lov (plastik) kartalari – bu tovarlar va xizmatlarni naqd pulsiz shaklda to'lash, pullarni saqlash va tashish, kerak bo'lgan hollarda esa, naqd pullarni olish (naqdlashtirish) uchun zarur hisoblangan zamonaviy qulay instrumentdir. Bank kartasi bilan do'kondagi sotib olinma (xarid)larni, har qanday tovarlarni, samolyot yoki poyezd uchun Internetdagi biletlarni, xorijiy safarlarda apartamentlar va mashinalarni ijaraga olishni va h.k.larni to'lash mumkin. Tovar va xizmatlarni naqd pulsiz to'lash imkoniyati bo'lgan har qanday joyda bank kartalari kerak bo'ladi. Albatta, naqd pulsiz ishlarimiz amalga oshmaydigan joylar hali talaygina. Masalan, dehqon mahsulotlari bozori, qishloq joylaridagi kichkina do'konchalar, gazeta kioskalari va b.lar shular jumlasidandir. Shuningdek, mamlakatimizda ko'chmas mulk bilan bo'lgan bitimlarda ham, an'anaviy tarzda, naqd pullardan foydalanib kelinmoqda.

Xorijiy mamlakatlarga borilganda bank kartalari, ayniqsa, qulaydir. Ularni boj bo'yicha deklaratsiya qilishga hojat qolmaydi. Siz oldindan so'mni xorijiy valyutaga almashtirmasligingiz, yirik xaridlarga daxldor bo'lgan to'lovlarni esa bank kartasi yordamida amalga oshirishingiz mumkin. Agar sayohat davomida kartadagi hisobvarag'ingizda mablag'lar tugab qolsa, uni Sizning do'stlaringiz yoki ota-onangiz komissiyasiz to'ldirsa ham bo'laveradi.

Kimdadir "Karta – bu shunday pullarki, ularni doimiy ravishda sarf qilish mumkin", - degan illyuziya paydo bo'lishi mumkin. Aslida esa, bank kartasi Sizning bankdagi hisobvarag'ingizga bog'lab qo'yilgan to'lov vositasidir, xolos. Hisobvarag'ingizda pulingiz bo'lgan paytdagina ularni sarflashingiz mumkin. Bu debetli kartaning prinsipidir. Agar Siz kreditli kartaning egasi

bo‘lsangiz, u holda Siz bankning mablag‘laridan belgilangan limit doirasida qarz olib, foydalanishga haqlisiz. Bu pullarni esa Sizning bank bilan tuzgan shartnomangizda ko‘rsatilgan muddatda qaytarishga to‘g‘ri keladi.

Hozirgi paytda juda ko‘p turli-tuman kartalar muomalaga chiqarilmoqda. Ularda juda ko‘p miqdordagi opsiyalar mavjud. Kartada opsiyalar qancha ko‘p bo‘lsa, ular shuncha qimmatli bo‘ladi.

Debetli karta (debit card) – to‘lov kartasi bo‘lib, karta hisobvarag‘ida mablag‘lar bo‘lganda va shu mablag‘lar miqdorida (doirasida) undan tovarlar va xizmatlarga naqd pulsiz to‘lash yoki bankomatlardan naqd pul olish uchun foydalaniladi.

Kreditli karta (credit card) – to‘lov kartasi bo‘lib, undan hisobvarag‘ida mablag‘ bo‘lish-bo‘lmasiigidan qat’iy nazar bank-emitentning kredit mablag‘lari hisobidan undan tovarlar va xizmatlarga naqd pulsiz to‘lash uchun foydalaniladi. Xarajatlar uchun kredit miqdori bank tomonidan o‘rnatilgan limit doirasida belgilanadi va qarz o‘z vaqtida qaytarilganda (uzilganda) u qayta yangilanishi mumkin.

Kartalar bilan operatsiyalarning ishonchliligi qanday ta’minlanadi?

Karta old (yuz, bet) tomonida egasining familiyasi va ismi-sharifi, uning nomeri va amal qilish muddati, shuningdek, bank-emitentning nomi va to‘lov tizimining logotipi hamda karta hisobvarag‘i ma’lumotlarini saqlovchi “chip” ko‘rsatiladi. Uning ort (orqa) tomoni esa karta egasining imzosi bilan qog‘ozli chiziq va magnitli chiziqni o‘zida mujassam etgan bo‘lishi mumkin. Magnitli chiziqda karta to‘g‘risidagi ma’lumotlar muqobil tarzda elektron ko‘rinishda saqlanadi. So‘nggi yillarda bu ma’lumotlarni tashuvchilar sifatida kartaga montaj qilingan chipdan foydalanilmoqda.

Kartadan hisob-kitoblarni amalga oshirish uchun kalit sifatida kamida to'rt raqamdan iborat bo'lgan maxsus PIN-koddan (PIN – personal identification number) foydalaniladi. Bankda yangi kartani olayotgan paytingizda Sizga PIN-kodni yopilgan konvertda taqdim etishadi. PIN-kod – bu karta egasi to'g'risidagi konfidensial ma'lumotdir. Uni hech kimga ko'rsatish kerak emas. PIN-kodni yaxshi eslab qolish maqsadga muvofiq. Bankomatdan karta bo'yicha naqd pullarni olish yoki xarid uchun karta orqali to'lashda shu kodni kiritishning o'zi yetarli. Eng yomoni – PIN-kod yozilgan yozuvni karta yonida saqlash hisoblanadi. Bunday holda, karta yo'qotilganda firibgar kartangizdan tezda pulni yechib olishi mumkin.

Xarid internetda amalga oshirilsa, operatsiyalarni avtorizatsiya qilishda PIN-koddan foydalanilmaydi. Buning o'rniga verifikatsiya uchun qo'shimcha tekshiruvchi CVC2/CW2-kod (kartaning ort (teskari) tomonidagi nomerning oxirgi uch raqami) talab qilinadi. Agar bu raqamlar to'satdan firibgarlarga ma'lum bo'lib qolsa, u holda ular internetdagi xaridni Sizning hisobingizdan osongina to'lab yuborishlari mumkin. Shuning uchun ham so'nggi yillarda yetakchi to'lov tizimlari bank kartalarini himoya qilishning qo'shimcha darajasini – SMS orqali tasdiqlashni – joriy etishdi. Saytga karta to'g'risidagi ma'lumotlar kiritilgandan so'ng Sizga bankingiz tomonidan uyali telefoningizga jo'natilgan kodni kiritishingiz kerak.

Agar kartani yo'qotib qo'ysangiz, uning amal qilishini to'xtatib qo'yish uchun, tezda uni chiqargan bankka xabar bermoq lozim. Bu holda karta bo'yicha har qanday operatsiyalarni o'tkazish to'xtatiladi (blokirovka qilinadi) va Sizning pullaringizdan hech kim foydalana olmaydi. Bir necha kun davomida bank kartani qaytadan tiklab beradi.

Karta bo'yicha operatsiyalarni kuzatib borish uchun SMS-xabar berish tizimiga ulanish tavsiya etiladi. Karta bo'yicha amalga oshirilgan har bir operatsiya to'g'risida SMS-xabar olasiz.

Agar o‘zingiz sodir etmagan operatsiyani ko‘rib qolsangiz, u holda operativ tarzda kartani blokirovka qilishingiz mumkin.

Bank kartasini qanday tanlash kerak?

O‘zimizga ko‘proq mos keluvchi bank kartasini tanlash uchun bir necha savollarga aniqlik kiritib olish kerak. Mana ularning ayrimlari:

1-savol: bank kartasidan men qayerda foydalanmoqchiman?

Bank kartasidan turli mamlakatlarda foydalanish uchun xalqaro to‘lov tizimining kartasi kerak bo‘ladi. Bunday kartalar qatoriga, masalan, VisaCard, MasterCard yoki UnionPaylarni kiritish mumkin. Bular butun dunyoda ma’lum-u-mashhur va ommabop bo‘lgan to‘lov tizimlaridir. Ular dunyoning ko‘plab mamlakatlarida faoliyat ko‘rsatishmoqda. O‘zbekiston ham shunday mamlakatlar qatoriga kiradi. Shunday bo‘lishiga qaramasdan, xorijga chiqishdan oldin, baribir, tomoningizdan tanlangan to‘lov tizimining Siz bo‘lishingiz mo‘ljallanayotgan mamlakatda qanchalik keng tarqalganligini va kartalardan foydalanganligingiz uchun undiriladigan “haq”ni (komissiya to‘lovi miqdorini) tekshirib ko‘rish kerak.

2-savol: tovarlar va xizmatlar haqini to‘lashda bankning qarziy mablag‘laridan foydalanishni xohlaymanmi?

Kredit kartasi Sizga shunday imkoniyatni taqdim etadi. U debetli kartaga nisbatan ancha qimmatroq bo‘ladi. Uni banklar faqat tekshirilgan yoki sinovdan o‘tgan mijozlarga berishadi. Va yana overdraftli debetli kartadan ham foydalanish mumkin. Bu –

odatdagi debet kartalari va kreditli kartalarning o'ziga xos "qorishma"sidan iborat bo'ladi.

3-savol: qaysi valyutada men daromadlarimni olaman va xarajatlarimni qilaman?[16]

Sizning daromadlaringiz va xarajatlaringiz valyutasi valyuta hisobvarag'ining qanday bo'lishi kerakligini belgilab beradi. Unga esa bank kartasi bog'langan bo'ladi. Agar Siz ish haqini so'mda olsangiz va uni O'zbekistonda sarflasangiz, bu boradagi tanlov yakka-yu-yagona: Siz so'mli hisobvarag'iga va to'lov kartasiga ega bo'lmog'ingiz kerak. Agar hisobvarag'i, masalan, dollarda bo'lganida, har safar ish haqini so'mda olganingizdan so'ng bankingiz so'mni dollarga konvertatsiya qilar, xarajat qilinganda esa, aksincha, dollarni so'mga aylantiradi. Har bir konvertatsiya qilishda esa, pulingizning ma'lum bir qismini – yo'qotasiz. Albatta, bunday holatning sodir bo'lishidan qochish kerak. Agar Siz o'z kartangizdan xorijdagi vaqtingizda foydalanmoqchi bo'lsangiz, u holda banklar o'rtasidagi o'zaro hisob-kitoblar quyidagi ikki valyutaning birida, ya'ni AQSh dollari yoki yevroda amalga oshirilishini hisobga olishingiz kerak. Ikki martalik konvertatsiya uchun to'lamaslikda o'z hisobvarag'ingizni "ekzotik" valyutalarga, masalan, agar Siz hatto Londonga tez-tez borib tursangiz-da, Buyuk Britaniya funtiga bog'lab qo'ymaslik muhim rol o'ynaydi.

4-savol: bank kartasidan men qandaydir qo'shimcha naf ko'rish (foyda olish)ni istaymanmi?

Bank kartalarining bazaviy kategoriyalari (Visa to'lov tizimida – bu Visa Elektron, MasterCard tizimida esa – Cirrus/Maestro) minimal (eng kam) funksiyalarga ega. Shuning uchun ham ular – eng arzon. Ular Sizga do'konda xaridni to'lashga va bankomatdan

[16] Gap bu o'rinda masala tor ma'noda (alohida olingan mamlakat doirasida) emas, balki keng ma'noda (xalqaro miqyosda) talqin qilinmoqda.

naqdinalarni yechishga imkoniyat beradi. Biroq, u Internet orqali to‘lovlarni amalga oshirishga yordam berolmaydi. Unda naqdinalarni yechish limiti – unchalik katta emas. Agar Siz yanada yuqoriroq limit hamda do‘kon va restoranlarda chegirma ko‘rinishidagi qo‘shimcha qulaylik (imtiyoz)larga ega bo‘lishni istasangiz, o‘zingiz uchun yanada ilg‘or va zamonaviyroq bo‘lgan – klassik, oltin va platina kategoriyali – bank kartalarini ko‘rib chiqishingiz mumkin.

Kobrending kartalarda ham qo‘shimcha qulaylik (naf, foyda, imtiyoz va b.) yaratish imkoniyati bor. Masalan, aviakompaniyalar bilan hamkorlikda muomalaga chiqarilgan bank kartalari mijozning hisobvarag‘iga har bir sarf qilingan dollarga bir bonus milini qo‘shib boradi. Bank uchun bu mijozning befarqliligini qo‘llab-quvvatlash (ushlab turish, ta’minlab turish) usulidir. Karta bo‘yicha pulni Siz qanchalik ko‘p sarf qilsangiz, bank komissiyalarda shunchalik ko‘p ishlab oladi. Ayrim banklar xayriya-ehson maqsadlariga xizmat qiluvchi kartalarni muomalaga chiqarishadi. Bunday karta bo‘yicha to‘lovlarni amalga oshira borib, xarj summalaringizning, masalan, 1,0%i avtomatik tarzda qandaydir bir “Mehribonlik uyi” yoki Xayriya fondiga o‘tkazilganligini, Siz bilasiz.

Debet(li) karta nega (nima uchun) kerak?

Debet(li) kartaning ishlash prinsipi – oddiy: hali pul bor ekan – sotib olaver. Bu karta joriy hisobvarag‘iga bog‘langan (biriktirilgan) va unda bor bo‘lgan (joylashtirilgan) mablag‘lardan foydalanishga imkon beradi. Debet(li) karta bilan faqat hisobvarag‘idagi qoldiq pul doirasida to‘lovlarni amalga oshirish yoki pulni yechish mumkin. Kartadan foydalanganlik uchun bank unga xizmat ko‘rsatganligi tufayli komissiya undiradi (oladi). Bundan tashqari, bank kartani muomalaga chiqarganligi va u

yo‘qotilsa, kartani qayta chiqarganligi uchun ham komissiya olishi mumkin.

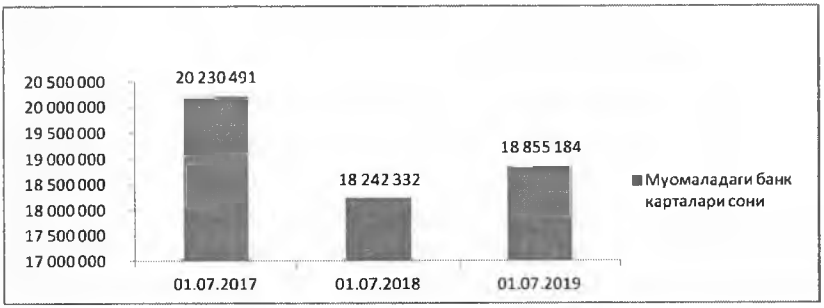
Karta bilan to‘langanda komissiya undirilmaydi. Bankomatdan naqdinalar yechilganda esa, barchasi uning qaysi bankka tegishli ekanligiga bog‘liq. Agar bankomat o‘z bankiga (kartani muomalaga chiqargan bank-emitentga) tegishli bo‘lsa, komissiya “0”ga teng bo‘lishi mumkin. Agar u boshqa bankka daxldor bo‘lsa, komissiya 1,0-2,0%ga teng bo‘lishi mumkin. Shunday bo‘lishiga qaramasdan, xorijda ba’zi banklarning yanada yuqoriroq darajada, masalan, 4,0-5,0%gacha komissiya undirayotgan hollari ham uchrab turadi. Naqdinalarda yechishda noqulay “syurpriz”lar bo‘lmasligi uchun oldin qaysi banklarda nisbatan pastroq komissiya bo‘lishi mumkinligi masalasiga aniqlik kiritish kerak.

Odatda, naqd pullarni yechishda banklar limit o‘rnatishadi. Bu o‘rinda limitlar – bir kun yoki bir oyda yechilishi mumkin bo‘lgan maksimal summalardir. Xuddi shunday limitlar naqd pulsiz to‘lovlarni amalga oshirishga nisbatan ham o‘rnatiladi. Bir tomondan, bu – cheklov, boshqa tomondan esa, bu – firibgarlardan himoyalanishdir. Limitning mavjudligi hisobvarag‘ida bor bo‘lgan barcha mablag‘larning o‘g‘irlanishiga imkon bermaydi.

Debet(li) karta – joriy kapitalni boshqarishda qulay instrumentdir. Siz har doim bu karta bilan to‘lovni amalga oshirishingiz yoki bankomatdan naqd pulni yechib olishingiz mumkin.

O‘zbekistonda bank kartalariga asoslangan to‘lov tizimlari

Mamlakatimizda 2019-yil 1-iyul holatiga 18 855 ming dona bank kartalari muomalada bo‘lib, ularning soni 2018-yilning 1-iyul holatiga nisbatan 600 mingdan ziyodga ortgan.



4.1-diagramma. **O‘zbekiston Respublikasida muomaladagi bank kartalari soni,** donada

Hozirgi kunda aholi uchun bank kartalari qulay to‘lov vositasi bo‘lib xizmat qilishi bilan birga, turli interaktiv xizmatlardan foydalanishga sharoit yaratmoqda.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018-yil 19-sentyabrdagi PQ–3945-sonli “Milliy to‘lov tizimini rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi qarori ijrosini ta’minlash maqsadida Milliy banklararo protsessing markazining “HUMO” to‘lov tizimi faoliyati tashkil etilgan.

Ta’kidlash joizki, yaqin vaqtga qadar respublikamizda faqat bitta bank kartalariga asoslangan chakana to‘lov tizimi mavjud bo‘lgan. Shu nuqtayi nazardan, “HUMO” chakana to‘lov tizimining joriy yilda faoliyatini boshlashi, shubhasiz, bank kartalariga asoslangan chakana to‘lov xizmatlarini ko‘rsatish sohasida raqobat muhitining kuchayishiga, iqtisodiyotda naqd pulsiz hisob-kitoblar ko‘lamining oshishiga hamda chakana to‘lov tizimlari orqali aholiga xilma-xil bank xizmatlaridan foydalanish imkoniyatini yaratadi.

Shuningdek, aholiga va mamlakatimizga tashrif buyurgan chet el fuqarolariga o‘z xalqaro bank kartalari (MasterCard, Visa va UnionPay) orqali mamlakatimiz hududida savdo va xizmat ko‘rsatish obyektlaridagi terminallar orqali to‘g‘ridan to‘g‘ri, hech

qanday valyuta ayirboshlash operatsiyalarisiz, to'lovlarni amalga oshirish imkoniyati yaratiladi.

Hozirgi kunda "HUMO" to'lov tizimi infratuzilmasini respublika hududlarida tatbiq etish ishlari bosqichma-bosqich amalga oshirilmoqda. "Humo" to'lov tizimining zamonaviy terminallari savdo va xizmat ko'rsatish obyektlarida o'rnatilgan bo'lib, ular orqali belgilangan limitgacha to'lovlarni qulay va ortiqcha vaqt talab qilmaydigan, ya'ni kontaktsiz ravishda bank kartasining pin kodini kiritmasdan amalga oshirish mumkin. Shuningdek, hozirgi paytda mamlakatimizda banklararo to'lov tizimi, hisob-kitoblar Kliring (MUNIS) tizimi, bank kartalari bilan hisob-kitoblarga asoslangan "Uzcard" va "Humo" chakana to'lov tizimlari, nobank to'lov tashkilotlari (Payme, Click va hokazo) aholi va xo'jalik yurituvchi subyektlarga to'lov xizmatlarini ko'rsatmoqda.

Qayd etish joizki, respublikada to'lov tizimi yaratilishi va u bilan bog'liq boshqa materiallar, shuningdek, statistik ma'lumotlar O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki rasmiy veb-saytining "To'lov tizimi" bo'limida joylashtirilgan bo'lib, u keng omma tanishishi uchun ochiqdir.

Kredit(li) kartadan qanday foydalanish kerak?

Kredit(li) kartaning ishlash prinsipi biroz ajablanadigan (hayron qoladigan) darajada: xaridni bugun qil, pulini esa – ertaga to'la. Bu karta bilan to'laganingizda Siz bankning qarziy mablag'laridan foydalanasiz. Shuning uchun ham kredit(li) kartaga ega bo'lish – oson ish emas. Buning uchun, hech bo'lmaganda, bank Sizning insofli va vijdonli qarz oluvchi ekanligingizga ishonishi kerak.

Agar Siz kreditni o'z muddatida qaytarsangiz (uzsangiz), u holda qadam-baqadam (navbatma-navbat) bankning qarziy mablag'laridan foydalanaverishingiz mumkin. Shunday bo'lsa-da, bank oldidagi umumiy qarzdorligingiz oldinroq o'rnatilgan kredit

limitidan oshib (ortib) ketmasligi lozim. Odatda, o'rnatilgan limitning darajasi karta egasining ikki oylik daromadidan oshib ketmasligi kerak. Davomiy va ijobiy kredit tarixiga ega bo'lgan mijozlar uchun bu limitning darajasi yuqoriroq qilib o'rnatilishi ham mumkin.

Tartibga ko'ra, kredit(li) karta bo'yicha imtiyozli davr taqdim etilib, uning davomida kredit foizsiz qaytarilishi (uzilishi) mumkin. Shunday bo'lsa-da, bu kreditning tekinga tushayotganligini anglatmaydi. Kredit(li) kartadan foydalanilayotganligi uchun bank yillik komissiya undiradi. U esa, har qanday debet(li) kartanikidan ancha yuqoriroqdir. Undan tashqari, banklar kredit(li) kartadan naqdinalar yechilganda oshirilgan komissiya (3,0%gacha) undiradilar.

AQSh kredit(li) kartalari tarixidan

Zamonaviy kredit(li) kartalarning dastlabki ko'rinishlari XX asr boshlarida AQShda paydo bo'lgan. Ular metall yoki kartonli plastilindan iborat bo'lib, savdo, mehmonxona va neft kompaniyalari tomonidan o'zining doimiy mijozlari uchun muomalaga chiqarilgan. Bu bank kartalaridan faqat karta emitentiga tegishli bo'lgan do'kon, mehmonxona yoki yoqilg'i quyish shoxobchalarida tovarlarni kreditga sotib olishda foydalanilgan. Bunda karta bo'yicha amalga oshirilgan xarajatlarni har oyning oxirida qoplash talab etilgan.

1950-yillarning oxiriga kelib, yirik banklar universal kartalarni muomalaga chiqarishni boshlashdiki, endilikda ular yordamida juda ko'p joylarda to'lovlarni amalga oshirish mumkin bo'ldi. Sekin-astalik bilan banklarning yirik ikki assotsiatsiyasi shakllanib, ular nafaqat AQShda, balki butun dunyoda ham kartochka industriyasining yetakchilariga aylangan. Hozir bizga ular Visa va MasterCard nomlari bilan tanish.

Kredit(li) karta shunday ommaviy mahsulotga aylandiki, juda ko'plab amerikaliklarning hamyonlari bitta emas, balki bir nechta kredit(li) kartalarga ega bo'lgan. 2007-yilda kredit(li) kartalar bilan 176,0 mln. amerikalik foydalangan. Ularning har birida 8 tadan kredit(li) karta bo'lgan. Bunday kartalar qancha ko'p bo'lsa, qarzlarni bir kartadan ikkinchisiga o'tkazish shuncha oson (yengil) bo'ladi. Bu – juda qulay. Va, bir paytning o'zida, juda xavfli ham. Ko'plab amerikaliklarda juda katta miqdordagi qarzdorlik to'planib qoldi. Shuning uchun ham 2008-yilda moliyaviy inqiroz sodir bo'lganda, ularning ko'plariga qiyin bo'ldi. 2009-yilda shaxsiy bankrotga uchrash tartibidan 1,4 mln. kishi o'tgan.

Endi esa, hayotning achchiq tajribasini tatib ko'rgan amerikaliklar kredit(li) kartalardan foydalanishda ehtiyotkorlik bilan yondashmoqdalar. 2012-yilda AQShda kredit(li) kartalardan foydalanuvchilarning har biriga, o'rtacha, ikkita kartochka to'g'ri kelgan, xolos.

Ko'pchilik hollarda kredit kartalarida shakllangan qarzlarning imtiyozli davri 60 kunga teng bo'ladi. Ayrim hollarda u 100 kungacha ham bo'lishi mumkin. Bu davr oralig'ida katta qarz yig'ilib qolishi ehtimoli ham yo'q emas. Imtiyozli davr oxirigacha bu qarzlarni to'liq qaytarish (uzish)ni eplolmasangiz, Sizga nisbatan oshirilgan foizlar (kreditdan foydalanishning to'liq (butun) davrini ham qo'shib hisoblagan holda) hisoblanadi. Agar Siz kreditni qisman qaytarish (uzish) uchun hatto oylik minimal to'lovni (odatda, oylik qarz summasining 10,0%i atrofida) ham amalga oshirolmasangiz, u holda qaytarish (uzish) muddatini o'tkazib yuborganligingiz uchun jarima ham to'lashingizga to'g'ri keladi.

Kredit(li) karta joriy kapitalni boshqarishda katta imkoniyatlar beradi. Biroq, unga nisbatan mas'uliyatli yondashuvni ham taqozo etadi. Bunda bank Sizga maqsadsiz kreditni taqdim etadi. Undan Siz xaridni amalga oshirish uchun bir necha marta foydalanishingiz mumkin. Bunday kreditni bir marta

rasmiylashtirib, bankdan qarzga olingan mablag'lar hisobidan tovar va xizmatlar haqini hatto har kuni ham to'lasangiz bo'ladi. Bunda Siz, albatta, bir shartni bajarishingiz shart: eski qarzlaringizni o'z vaqtida so'zsiz qaytarib (uzib) borishingiz kerak. Shu munosabat bilan yana bir marta ta'kidlaymiz: kredit(li) karta, prinsip jihatdan olib qaraganda, Sizga ko'p pulni sarflashga imkon bermaydi; u faqat vaqt nuqtayi nazaridan xarajatlaringizning ko'chirilishiga (ortga surilishiga) shart-sharoit yaratadi. Bu faqat o'z xarajatlarini doim nazorat qila oladigan va imtiyozli davr davomida o'z qarzlarini qaytara oladigan (uza oladigan) odamlar uchun juda qulay va foydalidir. Agar Sizda shunday qobiliyat bo'lmasa-yu, pulni xarj qilishga, aksincha, ishtahangiz karnay bo'lsa, bu, oxir-oqibatda, qarzlaringiz oshib, to'lashingiz kerak bo'lgan foizlaringiz va jarimalaringizning ham ortib ketishiga olib keladi.

Zaxira kapitalini boshqarish uchun ham kredit(li) kartadan foydalanish mumkin. Zarur bo'lgan hollarda (masalan, salomatligingizni yaxshilash uchun tibbiy operatsiya qilishga zudlik bilan pul kerak bo'lib qolganda) hisobvarag'ingizdagi pullaringizga nisbatan ko'proq pul sarflashingiz mumkin.

Bizning mamlakatimizda ham "To'lovlar va to'lov tizimlari to'g'risida"gi qonunda bank mijozlari kredit kartalari xizmatlaridan foydalanishlari mumkinligi qayd etilgan. Shu munosabat bilan, masalan, bugungi kunda AT Xalq banki va bir necha boshqa banklar o'z mijozlari uchun kredit kartalar orqali ham xizmat ko'rsatishni boshlagan. Ushbu kartalarning afzalliklaridan biri kartadagi kredit mablag'lari ishlatilgandan so'ng ma'lum muddat ichida (odatda 30 kun) bunday mablag' so'ndirilsa, foizlar hisoblanmaydi.

Overdraftli debet(li) karta. Nima u?

Overdraft(li) debet(li) kartani kredit(li) va (debet)li kartalarning gibridi ("qorishma"si) deb atash mumkin. Bu karta, odatdagi debet(li) karta singari bankdagi Sizning hisobvaraqlaringizdan biriga bog'langan bo'ladi. Biroq, u bu hisobvarag'i bo'yicha minusga ketish imkonini beradi. Buning moliyaviy ma'nosi shuki, hisobvarag'ingizdagi mablag' (qoldiq)dan ko'proq sarflaganingizda bank Sizga avtomatik tarzda kredit taqdim etadi. Ana shu narsa **overdraft**dir. "Overdraft" – inglizcha so'z bo'lib, o'zbekchada "ortiq xarajat qilish" ma'nosini anglatadi. Oddiy kreditdan u shunisi bilan farq qiladiki, hisobvarag'ingizga kelib tushuvchi barcha tushilmalar birinchi navbatda shu karta bo'yicha qarzlarni qaytarish (uzish)ga yo'naltiriladi. Undan so'ng esa ular yordamida hisobvarag'ingiz to'ldirilishi mumkin. Qoidaga ko'ra, overdraftni 1-2 oy oralig'ida to'liq qaytarish (uzish) kerak. Unda, aksariyat hollarda, imtiyozli davr mavjud bo'lmaydi. Ana shu "xususiyat"iga ko'ra overdraft(li) debet(li) karta uning kreditlisiga o'z "pozitsiya"sini bo'shatib beradi, ya'ni u kamroq moslashuvchandir. Biroq, u Sizga arzonroqqa tushadi.

Overdraft (overdraft) – bu mijoz hisobvarag'idagi qoldiqdan ko'proq sarf qilganda bank tomonidan uning hisobvarag'ini qisqa muddatli kreditlashtirishdir (ma'lum bir limit doirasida). Bunda hisobvarag'iga kelib tushadigan barcha mablag'lar avtomatik tarzda qarzni qaytarish (uzish)ga yo'naltiriladi.

Banklar overdraftning imkoniyatlarini, uncha katta bo'lmagan limitni o'rnatib (odatda, bir oylik daromad doirasida), ish haqi kartalariga nisbatan qo'llashadi. Bu kreditning qaytarilmasligi bilan bog'liq bo'lgan bank risklarini kamaytiradi. Zero, qarzdorlik birinchi ish haqining o'zidayoq qaytariladi. Shuning uchun ham overdraftdan foydalanilgani uchun foiz stavkasi kredit kartasi bo'yicha shunday ko'rsatkichdan pastroq bo'ladi. Mijozlar uchun esa, bularning barchasi, ularning e'tiborliligiga, aniqrog'i,

noe'tiborliligiga bog'liq. Dastlab, ular yechib olinuvchi summaning ortganligidan, yoqimli tarzda, hayron qoladilar. So'ng esa, overdraftdan foydalanayotgan bo'lsalar, kredit foizi bilan qaytarilganidan keyin hisobvarag'ida summaning kamayganligidan xabar topib, ularning hafsalalari pir bo'ladi.

Overdraft(li) debet(li) karta (debit kart with an overdraft facility) – to'lov kartasi bo'lib, undan tovarlar va xizmatlarni, bir paytning o'zida, ham karta hisobvarag'idagi mablag'lar hisobidan, ular yetarli bo'lmaganda esa, ham bank-emitentning kredit mablag'lari hisobidan (bank tomonidan o'rnatilgan limit doirasida) naqd pulsiz to'lashda foydalanish mumkin.

ELEKTRON PULLAR

Elektron pullar. Nima ular?

Elektron pullar to'lov instrumentlarining yangi turi (ko'rinishi) bo'lib, ulardan hozirning o'zidayoq Internetda hisob-kitoblar uchun keng qo'llanishga ulgurildi. Bu to'lov vositasi doimiy ravishda o'zgarib bormoqda. Shuning uchun ham elektron pullarning yagona ta'rifi mavjud emas. Shunday bo'lishiga qaramasdan, hozircha bu pullarning uchta xarakterli belgilarini ajratib ko'rsatishimiz mumkin. Bu belgilar elektron pullarni to'lovlarni naqd pulsiz ko'rinishda amalga oshirishning boshqa shakllaridan (masalan, bank kartalaridan) farqlanishini ajratib ko'rsatadi. Ular quyidagilardan iborat:

- To'lov vositasi sifatida elektron pullar Internetda qabul qilinmoqda;
- E'lon qilingan nominalga muvofiq mijozdan mablag' olinganda ular emitent tomonidan muomalaga chiqariladi;
- Mijoz oldidagi emitentning majburiyatlari to'g'risida ma'lumot elektron ko'rinishda saqlanadi;
- Elektron pullar uchun bankhisobvarag'i ochilmaydi.

Haqiqatda elektron pullarning biz ko'rib turgan pullardan farqi yo'q. Faqat bu pullar elektron hamyonda "yotibdi", xolos. Ular bilan tovar va xizmatlarni to'lash mumkin.

Elektron pullarning ko'p tizim (tur)lari mavjud. Ularning har biri o'z xususiyatlariga ega. Bu pullarning ayrimlari milliy valyutalarga bog'langan. Boshqalari esa, qiymatning o'z birliklarini yaratmoqda. Operatsiyalarni anonim tarzda amalga oshiruvchilari ham bor. Va aksincha, foydalanuvchining majburiy tarzda identifikatsiya qilinishini talab qiluvchi tizimlar ham mavjud. Dunyoda eng mashhur bo'lgan elektron puilar tizimi "PayPal" deb nomlanadi.

Aytish joizki, bugungi kunda O'zbekiston Respublikasi hududida elektron pullar muomalasi (jumladan, QIWI, WebMoney, Paypal va boshqalar) amaldagi qonun hujjatlarida ko'zda tutilmagan. Elektron hamyonlarga asoslangan xalqaro elektron to'lov tizimlari operatorlari chet el nobank to'lov tashkilotlari bo'lib, ularning faoliyatiga ta'sir o'tkazish O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki vakolatlari doirasiga kirmaydi.

O'z navbatida, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018-yil 19-sentyabrdagi PQ–3945-sonli "Milliy to'lov tizimini rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi qarori ijrosini ta'minlash maqsadida Markaziy bank tomonidan O'zbekiston Respublikasining "To'lovlar va to'lov tizimlari to'g'risida"gi qonuni loyihasi ishlab chiqilgan bo'lib, u o'rnatilgan tartibda qabul qilingan.

Mazkur qonunda elektron pullar va elektron hamyonlar muomalasiga doir normalar ham o'rin olgan. Shu munosabat bilan, ushbu qonun yuridik kuchga kirgandan so'ng, elektron hamyondan foydalanish munosabatlarini ham amaliyotga tatbiq qilinishi mumkin bo'lmoqda.

Turli elektron puilar tizimining ishlash prinsipi deyarli bir xil. O'z ma'lumotlarini – familiya, ism-sharif, elektron aloqa manzili, uyali telefon raqami – ko'rsatib, dastlab, ro'yxatdan o'tish kerak.

Ro'yxatdan va bo'lishi mumkin bo'lgan tekshiruvdan o'tib, Siz elektron hamyonga ega bo'lasiz. Unga "kirish"ga parol xizmat qiladi. Uni Siz ro'yxatdan o'tayotgan paytda ko'rsatgan bo'lishingiz kerak. Agar internet-do'kon Sizning elektron pullaringiz tizimini to'lashga qabul qilsa, u holda xaridni amalga oshirish uchun o'z identifikatoringiz va parolingiz ko'rsatilishining o'zi yetarli.

Odatda, bu jarayonda Sizdan komissiya olinmaydi (uni sotuvchidan undirishadi). O'sha tizim doirasida boshqa shaxsga pul o'tkazilsa, 1,0%dan 5,0%gacha komissiya undirilishi mumkin. Agar pul o'tkazishda boshqa valyutada konvertatsiya qilish ham sodir etilsa, unda komissiya yanada yuqoriroq darajada bo'ladi.

Aniq bir tizimga bog'liq ravishda elektron hamyonni turli tarzda to'ldirib borish mumkin. Uni to'lov terminali orqali naqd pul bilan yoki bank hisobvarag'idan naqd pulsiz o'tkazilma qilish orqali ham amalga oshirsa bo'ladi. Ayrim tizimlarda o'z elektron hamyoningizni bank kartasiga bog'lab qo'yish imkoniyati ham bor. Unda har bir xaridda to'lov summasi Sizning kartangizdan avtomatik tarzda yechiladi. Elektron hamyondan pulni "chiqarish" esa – ancha murakkab. Odatda, bu bank hisobvarag'iga pulni o'tkazish tarzida qilinadi. Buning uchun bank nisbatan kattaroq miqdorda komissiya undiradi.

Elektron pullardan, aksariyat hollarda, Internetda uncha katta bo'lmagan to'lovlarni amalga oshirishda foydalaniladi. Bu – tez, qulay va arzon hisoblanadi. Prinsip jihatdan olib qaralganda, bunday to'lovlarni kredit kartalari yordamida ham amalga oshirish mumkin. Biroq, ular xizmat ko'rsatganlik uchun yillik undiriladigan komissiyalar ham hisobga olingani uchun qimmatroqdir. Bundan tashqari, ma'lumotlar o'g'irlanganda kredit kartasi bo'yicha yo'qotmalar elektron hamyonnikidan ko'proq bo'ladi.

Naqd pullar yoki bank hisobvaraqlaridagi naqdsiz pullardan farqli o'laroq elektron pullarning ortida davlat turmaydi. Ular uchun javobgarlikni emitent-tashkilot o'z zimmasiga oladi. Shunday bo'lishiga qaramasdan, so'nggi yillarda dunyoning ko'plab

mamlakatlarida, shu jumladan, O'zbekistonda ham elektron to'lov tizimlarini davlat tomonidan faol tartibga solishga harakat qilinmoqda. Mamlakatimizda bugungi kunda "To'lovlar va to'lov tizimlari to'g'risida"gi qonun loyihasi ishlab chiqilib, u qabul qilindiki, endi elektron pullarni tartibga solish bo'yicha milliy qonunchilik bazasiga asos solindi.

5.3. DISTANSION (MASOFAVIY) BANK XIZMATLARI SHAKLLARI

Bozor munosabatlarining iqtisodiy hayotimizga shiddat bilan kirib kelganiga chorak asrdan ko'proq vaqt o'tgan bo'lishiga qaramasdan, ko'plab bank bo'linmalarida hamon ulardagi "darcha"larda navbatda turganlarni ko'rishimiz mumkin. "Darcha"ning narigi tomonida bank xodimlari o'tirmoqda va ular mijozlar bilan munosabat qilishmoqda. Albatta, faqat bank xodimlari yechishi mumkin bo'lgan masalalar mavjud. Biroq, odamlarning ko'pchiligi navbatga o'z odatlariga ko'ra, shundayligiga uzoq vaqt davomida ko'nikib qolishgani uchun turishmoqda. Bu ham – sir emas. Zero, yaqin o'tmishda (kunlarga qadar) bu bank xizmatlaridan bahramand bo'lishning yagona shakli edi, xolos.

Bugungi kunda bankdagi navbatda turishlar, ko'p hollarda, stixiyali tarzda emas, balki nomerli talonlar orqali tartibga solinadi. Elektron tabloda o'z navbatingiz nomerini ko'rishingiz, navbatdan qolib ketishingiz yoki tushlik tanaffusgacha ulgurmasligingiz xususida tashvish (hayajon)ga tushmasangiz ham bo'ladi. Bank bo'linmasiga kiraverishda konsultantga ham duch kelishingiz mumkin. U Sizga bank xizmatlarining xilma-xilligida mo'ljal olishingizga yordam berishga tayyor.

Biroq, bu boradagi zamonaviy texnologiyalarning asosiy yutuqlari boshqa joyda "yotibdi" (sohadadir). U distansion (masofaviy) tarzda bank xizmatlari ko'rsatish deb ataladi. Bugun

ko'plab bank xizmatlariga ega bo'lish uchun bankka borishingiz shart emas. Internetga ulangan bankomat, uyali telefon va kompyuter bank bilan distansion (masofaviy) bog'lanish va ko'plab operatsiyalarni – hisobvarag'idagi qoldiq to'g'risida ma'lumot olishdan tortib, depozit ochishgacha yoki kredit olishgacha – amalga oshirishga imkon beradi. Bu – tez, qulay va yetarli darajada ishonchlidir. Albatta, buning ma'lum bir shartlari ham bor. Buning uchun Siz, hech bo'lmaganda, xavfsizlikning ma'lum bir qoidalariga rioya qilmog'ingiz lozim.

BANKOMAT

Bankomatdan qanday foydalanish kerak?

"Bankomat" so'zi "bank avtomati" degan so'zlarning qisqartirilishidan kelib chiqqan. Va haqiqatdan ham, bankomat bank hisobvarag'i bilan bo'lgan ko'plab operatsiyalarni avtomatlashtirishga, ya'ni ularni bank xodimining aralashuvisiz amalga oshirishga imkon beradi.

Birinchi bankomatlar o'tgan asrning 60-yillarida AQSh va Yevropada paydo bo'lgan. Ular faqat yakka-yu-yagona bir operatsiyani – naqd pullarni berishni – bajarishgan. Hozirgi zamonaviy bankomatlarning "qo'lidan boshqa ishlar ham keladi". Ular yordamida Siz nafaqat naqd pullarni yechib olishingiz, balki o'z hisobvarag'ingizga pullaringizni qo'yishingiz, shuningdek, turli to'lovlarni ham amalga oshirishingiz ham mumkin. Hozir dunyoda 2,0 mln.dan ortiq bankomatlar mavjud. Ular faqat bank bo'linmalarida emas, balki savdo markazlarida, aeroportlarda, vokzallarda, bir so'z bilan aytganda, ko'plab odamlar o'tadigan joylardan o'rin egallagan.

Hatto Siz bankomatdan birinchi marta foydalanayotgan va nimagadir tushunmayotgan bo'lsangiz, nima qilishingiz kerakligini yo'riqnoma orqali bankomatning o'zi ekranda ko'rsatadi.

Bankomat orqali hisobvaraqlariga kirish imkonini beruvchi kalit bank kartasidir. Operatsiyalarni avtorizatsiya qilish (mualliflashtirish) uchun bankomat Sizdan PIN-kodni kiritishni so'raydi. Agar Siz o'z PIN-kodingizni unutgan bo'lsangiz, biling: Sizda faqat uch marta urinish bor. Agar ketma-ket uch marta ham noto'g'ri PIN-kod kiritilgan bo'lsa, bankomat kartangizni "yutib qo'yadi" va uni qaytarishdan voz kechadi. Bu bankomatning "buzuq"ligidan dalolat bermaydi. Aksincha, ana shunday tarzda ish tutib, bankomat bank kartalarini firibgarlardan himoya qiladi. O'z kartasini qaytarib olish uchun uning qonuniy "parishonxotir" egasi bankka murojaat qilishi va shaxsini tasdiqlovchi hujjatni taqdim etishi shart.

Agar PIN-kodni kiritish bosqichidan muvaffaqiyatli o'tgan bo'lsangiz, Sizning oldingizda xilma-xil operatsiyalar turlari bilan "menyu" paydo bo'ladi (ochiladi). Odatda, uning birinchi bandlari bu – "Balans so'rovi" va "Naqdinalar berish"dir. Undan tashqari, Siz "Naqdinalarni kiritish", "Kreditni qaytarish (uzish)", "Kommunal to'lovlar", "Omonatlar bo'yicha operatsiyalar" va h.k.larni ham ko'rishingiz mumkin.

Ba'zi bankomatlar valyutalar bilan operatsiyalarni ham amalga oshirishga imkon beradi. Masalan, ular yordamida dollar yoki yevroni yechish va "topshirish" ham mumkin. Bu holda bankomatdan valyutalarni almashtiruvchi sifatida foydalansa bo'ladi. Masalan, Siz o'zingizning so'mli hisobvarag'ingizdan kerakli summani dollarda yechishingiz mumkin. Bunda so'mni dollarga konvertatsiya qilish kursi almashuv punktiga nisbatan foydaliroq bo'lish ehtimoli ham yo'q emas. Ko'plab insonlar xorijiy sayohatlarda, o'zlarining so'mli hisobvarag'iga bog'langan kartalaridan naqdinalarni mahalliy valyutada echib olib, bu imkoniyatdan muvaffaqiyatli foydalanmoqdalar.

O'z bankining bankomatlari bilan operatsiyalarni amalga oshirish eng yaxshi usul hisoblanadi. Bunda eng ko'p operatsiyalarni tanlash imkoniyati mavjud. Komissiya esa –

minimal bo'ladi. Biroq, "o'z" bankomatlari ko'p bo'lmasligi mumkin. Baxtimizga, ko'plab operatsiyalar va hech bo'lmaganda, naqdinalarni yechish, Sizning to'lov tizimingizdagi kartalaringizga xizmat ko'rsatadigan "begona" bankomatlar uchun ham xos. Buni osongina tekshirib ko'rish mumkin. Buning uchun bankomatning yuqori qismidagi turli to'lov tizimlarining logotiplariga qarash va uni o'z kartangiz "yuz" tomonidagi logotiplar bilan qiyoslashning o'zi yetarli. Hozirgi paytda ko'plab banklar o'zaro hamkorlik shartnomalarini imzolashmoqdaki, bu ularning mijozlariga bir-birlarining bankomatlaridan komissiyasiz foydalanish imkonini bermoqda. Shuning uchun o'z bankingizning qanday hamkorlari borligi bilan, albatta, qiziqing. Bu Sizga "o'z" bankomatlaringiz tarmog'ini keskin kengaytirish imkonini beradi.

Va oxirgisi. "Seans" tugaganidan so'ng kartangiz va kvitansiyangizni olishni esdan chiqarmang.

Bankomatdan foydalanishda firibgarliklardan qanday himoyalanmoq lozim?

Bankomat bilan operatsiyani amalga oshirish jarayonida Sizning PIN-kodingizni o'g'irlash va pullaringizga "kirish"ga harakat qilib firibgarlar aql bovar qilmaydigan usullarni o'ylab topadilar.

Eng oddiy usul – yelkangiz ortidan turib, PIN-kodingizga qarash va so'ng kartangizni o'g'irlash hisoblanadi. Hisobga oling: faqat yomon niyatli kishilar emas, balki bankomatning yuqori qismiga o'rnatilgan mittigina videokamera ham "qarash"i mumkin.

Xulosa: PIN-kodni terayotib, klaviaturani qo'lingiz bilan berkiting. Ayniqsa, bankomat oldidan ketayotgan paytingizda o'z kartangizni diqqat bilan kuzating.

Kartaning magnit yo'lagidagi ma'lumotlardan nusxa olish – firibgarlikning ancha murakkab usuli hisoblanadi. Buning uchun odamlar ko'p to'planadigan joyda qalbaki bankomat o'rnatiladi. U

kartani qabul qiladi va PIN-kodni talab qiladi. So‘ng esa kartani texnik xatolik to‘g‘risidagi xabar bilan qaytaradi. Biroq, bu – firibgarlikning haddan ziyod qimmat usulidir. Shuning uchun ham hozir karta to‘g‘risidagi ma’lumotlardan nusxa olish uchun odatdagi bankomatning kartani qabul qiladigan qismiga yashirincha o‘rnatilgan “o‘quvchi” qurilmadan foydalaniladi. Bundan tashqari, klaviaturaga ustama o‘rnatiladiki, u PIN-kodni eslab qoladi. Firibgarlikning bunday usuli skimming deb ataladi. Natija esa – xuddi oldingiday: PIN-kod bilan karta to‘g‘risidagi ma’lumotlar kartaning dublikatini qilish va Sizning hisobvarag‘ingizdan pulni yechish uchun yetarlidir.

Xulosa: o‘zingizga tanish bo‘lgan bankomatlardan foydalanishga harakat qiling. Bank bo‘linmasining ichidagi bankomatlarga ustuvorlik berganingiz ham ma’qul. Kartani qabul qilish joyi va klaviaturani diqqat bilan tekshiring. U yerlarda shubhali o‘rnatmalar yo‘qmikan?!

Esda tuting: firibgarlar hech qachon mudrab o‘tirmaydilar; ular doim Sizning pulingizga ega bo‘lishning yangidan-yangi usullarini o‘ylab topadilar; shuning uchun doimo hushyor bo‘ling.

Va yana bir maslahat: SMS-xabar qilish xizmatiga ulaning. Bu Siz firibgarlar qurboniga aylanganingizda karta bo‘yicha operatsiyalarni operativ ravishda to‘sib qo‘yishga imkon beradi.

MOBIL BANKING

Mobil bankingdan qanday foydalanish mumkin?

Hozirgi paytda uyali aloqa telefoni bo‘lmagan odamni topish – ancha murakkab. Bu telefonni biz doim va hamma yerda o‘zimiz bilan birga olib yuramiz. Oramizda usiz o‘zini tasavvur etolmaydiganlar ham bor. Agar uning ham telefoni bo‘lsa, telefonimiz har qanday inson bilan bog‘lanishga imkon beradi. Bank bilan ham, albatta, shunday. U holda uyali aloqadan bank

xizmatlariga “kirish” uchun ham foydalansa bo‘ladi. Buning uchun telefoningiz nomerini o‘zingizning bankdagi mijoziy hisob-varag‘ingizga “bog‘lash” va bank operatsiyalariga “kirish” shaklini tanlamoq lozim.

Bank bilan muomala (aloqa) qilishning eng oddiy usuli – SMS orqalidir. Undan har qanday va hatto, eng arzon telefon bo‘lganda ham foydalanish mumkin. Siz o‘z bankingizning maxsus nomeriga, bank bilan muvofiqlashtirilgan (kelishilgan) shablon asosida ishlab chiqilgan matnni yuborishingiz mumkin. Masalan, “Balans” Sizning balansingiz to‘g‘risidagi ma’lumot so‘rovini anglatadi. To‘lovlarning turli ko‘rinishini – uyali aloqa yoki kommunal xizmatlar uchun to‘lovlarni – anglatuvchi (aks ettiruvchi) boshqa murakkabroq shablonlarni ham yaratish mumkin. Masalan, “AVS 991234567 500” matn Sizning +99899 123-45-67 raqamli AVS operatorning uyali telefonini 500 so‘m bilan to‘ldirishni xohlayotganligingizni bildiradi. Sizga javoban bank operatsiyaning bajarilganligini tasdiqlovchi yoki so‘rovdagi xatolik to‘g‘risida SMS yuboradi.

SMS-banking mijoz tomonidan uyushtirilgan operatsiyalarning bajarilishini o‘z ichiga olibgina qolmaydi. Bank o‘z tashabbusi bilan Sizga SMS yuborishi, masalan, kredit bo‘yicha navbatdagi to‘lov sanasi yaqinlashayotganligi to‘g‘risida eslatishi, mumkin. Yana shunisi juda muhimki, bu yo‘l bilan bank Sizga hisobvarag‘ingizdagi mablag‘larning har qanday harakatlanishi to‘g‘risida ham xabar yetkazsa bo‘ladi. Har safar, hisobvarag‘ingizda nimadir sodir bo‘layotgan bo‘lsa – ish haqi “kelib tushdi”mi, pul o‘tkazildimi yoki xaridni to‘lash sodir bo‘ldimi – bunga bog‘liq ravishda Siz mablag‘larning “kelish”i yoki “ketish”i va hisobvarag‘i qoldig‘ining ko‘rsatilganligi to‘g‘risida SMS olasiz. Buning natijasida pulingiz bilan nimalar sodir bo‘layotganligidan doimo ogoh bo‘lib turasiz. Eng muhimi – nimadir shubhali sodir bo‘lgan bo‘lsa (masalan, Sizning kartalaringiz ma’lumotlariga ega bo‘lgan firibgar pulni yechmoqda), tezda bilishingiz va operativ

tarzda tegishli qarorni qabul qilishingiz mumkin. Aytganday, kartani bloklash (to'sib qo'yish)ni ham SMS orqali bajarsa bo'ladi.

Zamonaviy "aqlli" telefonlar – smartfonlar – bora-bora minikompyuterga aylanib bormoqda. Ular uchun Sizning bankingiz taklif etayotgan eng keng doiradagi operatsiyalarni bajarishga imkon beruvchi maxsus ilovalar yaratilmoqda. Bu onlayn-bankingga – Internetga ulangan kompyuter orqali bank xizmatlariga "kirish"ga – juda o'xshash. Asosiy farq shundaki, mobil-bankingga Internetga "kirish" talab qilinmaydi.

ONLAYN-BANKING

Onlayn-banking qanday ishlaydi?

Onlayn-banking bu – distansion (masofaviy) bank xizmatlarini ko'rsatishning zamonaviy takomillashgan shakllaridan biridir. Hozirgi paytda deyarli barcha banklar o'z mijozlariga ularning bank hisobvaraqlariga onlayn-kirishni rasmiylashtirishni taklif qilishadi. Mijozlar uchun bu – juda qulay. Zero, u yoki bu operatsiyani amalga oshirish (bajarish) uchun ularning bank bo'linmasiga kelishlari shart emas. Banklar uchun esa, bu – juda foydali. Chunki xuddi shunday tarzda ish tutib, ular o'z mijoziy operatsiyalari hajmini oshiradilar va o'zlarining komission daromadlarini ko'paytiradilar. Ba'zi bir xorijiy banklar esa an'anaviy tarzdagi o'z bo'linmalaridan umuman voz kechib, mijozlar bilan faqat Internet orqali muloqot qilmoqdalar. Bu esa, o'z navbatida, ularga xarajatlarni iqtisod qilish hamda yanada qulay va foydali bo'lgan tarif va foiz stavkalarini taklif qilishga yordamlashmoqda.

Bank xizmatlariga onlayn-kirishga ega bo'lmoq uchun Sizdan ikki narsa talab qilinadi. Birinchisi – Internetga ulangan kompyuter yoki smartfon. Hozirgi kunda bu – juda oddiy. Ikkinchisi – o'z bankingizda onlayn-xizmat ko'rsatish bo'yicha xizmatlarni

rasmiylashtirish. Bu esa – ancha muhim. Zero, bank xodimi Sizga onlayn-bankning asosiy ishlash prinsiplarini tushuntirishi va batafsil yo'l-yo'riq ko'rsatishi (yo'riqnoma berishi) kerak.

Odatda, bank bilan muloqot qilish maxsus qurilma (bog'lanma) bilan himoyalangan maxsus veb-sayt orqali o'tadi. U yerda Sizga bankda berilgan login va parolni kiritishingiz lozim. Bundan tashqari, yanada yuksakroq ishonchlilikni ta'minlash uchun bank Sizdan qo'shimcha bir martalik parolni ham kiritishingizni talab qiladi. Bu parolni Siz o'z hisobvarag'ingizga bog'langan uyali telefonda SMS-xabar orqali olasiz. Boshqa bir banklar esa bir martalik parolni kiritishning boshqa usullaridan ham foydalanishi mumkin. Masalan, bunday parolni Siz bank bo'linmasiga tashrif buyurganingizda kvitansiyada ham aks ettirsa bo'ladi.

Muvaffaqiyatli avtorizatsiya qilingandan so'ng Siz bankning barcha xizmatlaridan to'liq foydalanishingiz mumkin. Bularning qatoriga esa hisobvarag'i bo'yicha ko'chirma olish, to'lovlar va bank o'tkazilmalarining turli ko'rinishlarini amalga oshirish, depozitlar ochish va yopish, valyutalarni konvertatsiyalash, kartalarni rasmiylashtirishga so'rov, kreditni qaytarish (uzish) va h.k.lar kiradi. Hisobga oling: ma'lum bir miqdor (ostona)dan oshgan summalar bilan operatsiyalarni har safar amalga oshirishda Sizdan yana bir marta bir martalik parolni kiritishingiz talab qilinadi. Uni Siz oldingi usuldagidek olasiz (masalan, SMS-xabar bilan).

Onlayn-bank Sizning doimiy ravishda amalga oshiradigan operatsiyalaringizni avtomatlashtirish imkonini beradi. Masalan, agar uyali telefoningizda bir dollardan kam pul qolgan bo'lsa, uyali telefoningiz balansi avtomatik tarzda to'ldiriladi. Bu esa Sizga yanada ko'proq o'z vaqtingizni tejash imkonini beradi.

Unutmang: seansning oxirida "Chiqish" tugmachasini bosish kerak. Agar buni unutgan bo'lsangiz, aslida, bu ham – uncha

qo‘rqinchli emas. Zero, mijoz tomonidan faollik kuzatilmasa, bir necha minutdan so‘ng onlayn-bankning o‘zi aloqani uzib qo‘yadi.

Onlayn-bankdan foydalanishda firibgarliklardan qanday himoyalansa bo‘ladi?

Bank va mijoz o‘rtasidagi aloqalarning zamonaviy elektron texnologiyalari firibgarlar uchun yengil “qurbonlik”dek tuyuladi. Aslida – bunday emas. Banklar o‘z texnologiyalarini doimo uzluksiz ravishda takomillashtirib boradi. Chunki ular mijozlarga ishonchli va uzluksiz xizmat ko‘rsatishdan o‘ta manfaatdordir. Bir martalik SMS-parollar firibgarlardan yaxshi himoyalanishga imkon beradi. Axir endi Sizning pulingizga “kirish” uchun login va parol o‘g‘irlanishining o‘zi yetarli emas.

Shunday bo‘lishiga qaramasdan, doim diqqat-e’tiborli bo‘lib qolaverish kerak. Chunki moliyaviy kiberfiribgarchilikning usullari ham doimo takomillashib boraveradi. Masalan, maxsus kompyuter viruslari o‘ylab topildiki, ular onlayn-bankda operatsiyani sodir etayotgan paytingizda pullaringizni Siz ko‘rsatgan joyga emas, balki firibgarlarning hisobvarag‘iga “jo‘natib yuborish”i (yo‘naltirishi) ham mumkin. Shunday bo‘lsa-da, kompyuter ekranida, yuborilgan SMS bo‘yicha bir martalik parol bilan Siz avtorizatsiya qilgan, oldingi manzara qolaveradi.

Xulosa: virusga qarshi dasturlardan foydalaning va ularning ma’lumotlar bazasini doimo yangilab boring. Himoyalanmagan qurilmalar orqali esa, onlayn-bankka bog‘lanmang (ulanmang).

SAVOLLAR

1. Naqd pulli va naqd pulsiz to‘lov shakllarining afzalliklari va kamchiliklari nimalarda?

2. Nima uchun ayrim odamlar pulni bank yacheykasida, boshqalari – uydagi seyfda, uchinchilari esa – depozitda saqlashni afzal deb biladilar? Ularning tanlovini Siz nimalar bilan tushuntirib bera olasiz?

3. Boshqa shaharga pul o'tkazishning qanday shakllarini Siz bilasiz? Ular har birining afzalliklari va kamchiliklari nimalarda?

4. O'zbekistonda qanday to'lov vositalaridan foydalanish mumkin? Ular har birining afzalliklari va kamchiliklari nimalarda?

5. Xorijga chiqilganda qanday to'lov vositalaridan foydalanish maqsadga muvofiq? Sizning nazaringizda, ularning qay biri eng qulay?

6. Internetda hisob-kitoblarni amalga oshirish uchun to'lov vositalarining qay biri ko'proq to'g'ri keladi?

7. Debet(li) va kredit(li) kartalarning afzalliklari va kamchiliklari nimalarda?

8. Bankning bo'linmasida xizmat ko'rsatish bilan taqqoslaganda onlayn-bankingning afzalliklari va kamchiliklari nimada?

9. Siz distansion (masofaviy) bank xizmatlari ko'rsatishning qanday shakllarini bilasiz? Ular har birining afzalliklari va kamchiliklari nimalarda?

6-BOB.
SUG‘URTA

“Agar ixtiyor menda bo‘lganida edi har bir uyning eshigi va har bir insonning “Yozuv daftarchasi”ga “Sug‘urtalaning!”, - degan so‘zni yozib chiqqan bo‘lardim. Zero, kichik bahodagi qurbonlik evaziga oilalar o‘zlarini mangu majaqlab tashlaydigan halokatlardan xoli qilishlari mumkinligiga men qat’iy ishonaman”.

(Uinston Cherchill)

Bu bob materiallaridan bahramand bo‘lib, quyidagilarni bilib olishingiz mumkin:

- Sug‘urta kompaniyasi nima bilan shug‘ullanadi?
- Sug‘urta ishtirokchisi kim hisoblanadi?
- Odamlar nimadan sug‘urtalanadilar?
- Shaxsiy sug‘urta. Nima u?
- Mulkiy sug‘urta nima?
- Javobgarlik sug‘urtasi nima?
- Nimani yo‘qotishni xohlamaymiz yoki qanday risklar kritik hisoblanadi?
- Sug‘urta kompaniyasini qanday tanlash kerak?
- Nega sug‘urta polisi va sug‘urta qoidalarini o‘qish zarur?
- Sug‘urta kompaniyasi to‘lanmalar to‘lashni ortga surayotgan yoki asossiz sug‘urta qoplamasidan voz kechayotgan bo‘lsa nima qilish lozim?
- Sug‘urtada tipik xatoliklar nimalardan iborat?

6.1. SUG‘URTA. NIMA U?

Har kuni televizor, Internet, gazeta va jurnallarda baxtsiz hodisalar: samolyotning qulab tushganligi; avtobusning ag‘darilganligi; toshqin tufayli xonadonlarning suv ostida qolganligi; maishiy gazning portlashi natijasida uy-joyning vayron bo‘lganligi va h.k.lar to‘g‘risida xabar qilinadi. Shunga o‘xshash har qanday voqeliklar ortida insonlar fojeasi, juda katta ko‘lamdagi ma’naviy va moddiy yo‘qotmalar yotadi. Biz tabiiy ofatlar yoki yo‘lda uxlab qolgan haydovchi aybi qurbonlarining barchalariga juda achinamiz. Biroq, bizga bularning bari har qanday insonlar bilan sodir bo‘lishi mumkin-u, lekin faqat biz bilan sodir bo‘lishi mumkin emasdek, tuyuladi. Haqiqatda esa, kundalik hayotimizning har bir jabhasida bizni turli-tuman xavf-xatar (risk)lar kutib turadi. Albatta, doimiy qo‘rquv ostida yashash noto‘g‘ri va maqsadga muvofiq emas. Biroq, shunday bo‘lishiga qaramasdan, hayotda hech qanday risk mavjud emas, deb o‘ylash ham – noto‘g‘ri. Bu burni ostidan besh qadam narini ko‘ra olmaydigan egoistning qarashidir. Buning o‘rniga, sodir bo‘lishi mumkin bo‘lgan har qanday baxtsiz hodisalardan qanday qilib o‘zini va o‘z yaqinlarini himoya qilish to‘g‘risida o‘ylash ancha yaxshi va aqllilik alomati hisoblanadi.

Buning uchun, eng avvalo, xavfsizlik qoidalariga rioya etishning zarurligi – eng oddiy va u – bolaligimizdanoq ma’lum: doim ehtiyotroq va e’tiborli bo‘lishimiz kerak; xonadandan chiqib ketayotganimizda, albatta, elektr buyumlarini “o‘chirishimiz” lozim; yonib turgan gulxanni o‘rmonda qoldirish – maqsadga muvofiq emas; ko‘chani faqat yashil chiroq yongandagina kesib o‘tish mumkin va h.k. Bularning barchasi, eng avvalo, insonlarning o‘ziga bevosita bog‘liqligi tushunarli, albatta. Lekin shunday bo‘lishiga qaramasdan, baxtsiz hodisalardan yuz foiz himoya qilinishi mumkin bo‘lgan qoida hamon – yo‘q. O‘zbekona maqollarimizda aks etganidek, “Qayerda yiqilishimni bilsaydim –

ko‘rpacha to‘shardim” yoki “Otimning o‘lishini bilganimda – uni bir qop arpa-kepakka almashtirardim” va b.

Barcha risklarni ko‘zda tutib turishning esa – iloji yo‘q. Buning ustiga, o‘sha onlardagi (falokat sodir bo‘lgan payt nazarda tutilayapti) inson o‘z qalb prizmasidan o‘tkazgan ma’naviy va hissiy kechinmalarni kompensatsiya qilib (qayta qoplab) ham bo‘lmaydi. O‘z yaqinlarini yo‘qotgan insonlar qayg‘u-alamlarining qanday qilib tiklanishi mumkinligi to‘g‘risida gapirishga hojat ham yo‘q. Chekilgan azob-uqubatlar, o‘tkazilgan (kechilgan) hissiyotlarni esa pulga o‘lchab bo‘lmaydi. Keltirilgan (ko‘rilgan) ma’naviy zarar uchun har qanday to‘lanmalar ham sarf qilingan asab tolalarini qayta tiklashga qodir emas. Bu jarayonga muvofiq moliyaviy baholash va kompensatsiya qilinishi mumkin bo‘lgan yakka-yu-yagona narsa bor, xolos. U – baxtsiz hodisa qurboniga aylangan shaxsga yetkazilgan moddiy zarardir. Agar bunday hodisalarning sodir bo‘lishi mumkinligiga oldindan tayyorgarlik ko‘rilsa, moddiy yo‘qotilmalarni tiklashning iloji bor.

Moddiy yo‘qotilmalardan himoya qilish mexanizmlaridan biri “qora kun” uchun jamg‘arilma qilish bo‘lishi mumkin. Boshqacha so‘zlar bilan aytganda, bu shaxsiy moliyalashtirish tizimidagi zaxira kapitalidir. Ideal holda bunday jamg‘arilmalar har qanday yo‘qotilmalar qancha bo‘lsa, shuncha bo‘lishi kerak. Yakshanba kuni mashinangizni o‘g‘irlatib qo‘ydingizmi? Dushanba kuni uning yangisini sotib olishingiz kerak. Dala hovlingiz yonib ketdimi? Kottej qurishga qurbingiz yetmog‘i lozim. Kasal bo‘lib qoldingizmi? Bordingiz-u, dunyoning eng zo‘r tibbiy klinikasida davolanib keldingiz. Va h.k. Biroq, haqiqiy hayotda bunday ssenariyning sodir bo‘lish ehtimoli – juda past. Hayotning obyektiv realligi ham shundan iborat. Bu, ayniqsa, yoshlarga tegishli. Zero, bu toifadagi insonlar uchun, dastlab, ehtiyoj va imkoniyatlar o‘rtasida katta uzilish mavjud bo‘ladi. Ularning daromadlari qiyinlik bilan xarajatlarini qoplaydi. Shuning uchun ham ular “qora kun” uchun yetarli darajada jamg‘arilma qila olmasliklari mumkin.

Shunday bo‘lsa-da, hafsalaning pir bo‘lishiga – hojat yo‘q. Har qanday muammoning yechimi – bor, albatta. Ulardan biri – sug‘urtadir. Sug‘urta – bu shunday narsadirki, yuqorida keltirgan misolimiz bilan aytadigan bo‘lsak, u tasodifan yiqilishimiz kutilayotgan joyga oldindan “ko‘rpacha to‘shash”ning real usulidir. Shuning uchun ham bu bobda sug‘urta to‘g‘risida gaplashamiz.

Sug‘urta tarixidan

Turli-tuman tabiiy ofatlar zarbalariga yakkama-yakka qarshi turish – bu o‘lim yoki qashshoqlikni o‘z-o‘ziga ravo ko‘rish demakligini insonlar allaqachonoq tushunib yetishgan. O‘z-o‘zini saqlab qolish (yashab ketish) va yo‘qotmalarni minimallashtirish uchun kuch-qudrat va resurslarni birlashtirish ancha oqilonalikdan darakdir. Buning aynan shunday bo‘lishi kerakligiga, birinchilardan bo‘lib, eramizdan oldingi III ming yillikda qadimgi savdogarlar o‘ylab yetganlar. Haqiqatdan ham, savdo doim xavfsiz ish bo‘lmagan. Va shuning uchun ham savdogarlar o‘g‘irlangan, yo‘qolgan yoki buzilgan tovar uchun kompensatsiyalar (qoplash) tizimini yaratishgan. Agar tovar yo‘qolib yoki sotilmay qolsa, u holda ular pullarni qaytarmasliklari to‘g‘risida kreditorlar bilan kelishishgan. Buning uchun kreditorlar sug‘urta badali sifatida ssudadan ma’lum bir foiz olishgan. Bu savdogarlarning shartnomalari tarixda birinchi marta sug‘urta polislarining prototipi (o‘xshashi) bo‘lgan deyishga asos bo‘la oladi.

Sekin-astalik bilan zararlarni qoplashning bunday qulay usulidan finikiyaliklar, hindular va greklar foydalana boshlagan. Rodos orolidagi qadimgi davlatda dengiz qonunlari kodeksi tuzilgan. U “yuklarni bortdan tashqariga tashlab yuborishdan sug‘urtalash” degan tushunchani ham o‘zida mujassam etgan. Agar to‘fon natijasida, kemani yengillashtirish va halokatga uchratmaslik uchun tovarlarni dengizga uloqtirishga to‘g‘ri kelgan

bo'lsa, u holda bir kishining yo'qotmalarini qoplash ko'plarning resurslari va aynan, savdogar-dengizchilar tomonidan yaratilgan umumiy fond hisobidan amalga oshirilgan.

Ma'lumotlarning darak berishicha, tarixda birinchi marta sug'urta shartnomasi 1346-yilda tuzilgan.

Savdo uchun asosiy xavfni o'zida mujassam etgan suv ofati (stixiyasi)dan tashqari, o'sha davrlarda, olov (yong'in) ham bu jarayonga har doim katta moddiy zarar yetkazib kelgan. Masalan, Angliyada yong'in bilan bog'liq bo'lgan risklardan sug'urtalash 1666-yilgi London fojeasidan so'ng vujudga kelgan. Unda 13 200 binoning har biri kuchli yong'in natijasida kultepaga aylangan. Shaharda bu yong'indan zarar ko'rmagan birorta ham yashovchi qolmagan. O'shanda londonliklar dunyoda birinchi marta "Yong'in ofisi"ni ta'sis etishgan. Yong'indan sug'urtalash ana shunday tarzda paydo bo'lgan.

Aytganday, Angliya hayotni sug'urtalashning ham vatani hisoblanadi. Aynan shu yerda, 1706-yilda birinchi marta hayotni sug'urtalash bilan shug'ullanuvchi kompaniya dunyoga kelgan edi. So'ng G'arbiy Yevropada haqiqiy sug'urta "shov-shuv"i boshlanib ketdi. XVIII asrning 60-yillari boshidayoq bu yerda mulkiy va shaxsiy sug'urtaning yuzga yaqin turlari bor edi.

Afsuski, yurtimizda birinchi marta sug'urta ishining qachon boshlanganligi xususida aniq ma'lumotlar yo'q. Hozirgi kunda esa, zamonaviy O'zbekistonimizda ham ko'plab sug'urta kompaniyalari mavjud bo'lib, ular bir necha yuzlab sug'urta mahsulotlarini taklif qilishmoqda.

Sug'urta kompaniyasi nima bilan shug'ullanadi?

Sug'urtaning mazmun-mohiyatini tushunish – unchalik murakkab emas. Buning uchun quyidagi bozoriy maqolni eslashning o'zi yetarli: "Har bir kishidan bir qarichdan ip to'plansa ham, yalang'och ko'ylakli bo'ladi". Shu ma'noda, sug'urta

kompaniyasi “ip”larni yig‘uvchi rolini o‘z zimmasiga oladi. Ya’ni ko‘plab odamlarning badallarini bir joyga to‘playdi va sug‘urta fondini yaratadi. Bu fondning pullari “ko‘ylak”ka yetadi, aylanadi. Uni esa, o‘ziga bog‘liq bo‘lmagan sabablarga ko‘ra kim “yalang‘och” bo‘lib qolgan bo‘lsa, o‘sha oladi “kiyadi”). Bunda yana shunisi o‘ta muhimki, o‘z “ip”ini berayotgan har bir kishi o‘sha “yalang‘och”ning o‘rnida, istalgan paytda, o‘zi ham bo‘lib qolishi mumkinligini biladi.

Sug‘urta (insurance) – sug‘urtalanuvchini uning mulkiy manfaatlari bilan bog‘liq bo‘lgan risklardan sug‘urtalovchi tomonidan mukofot (taqdirlanish) evaziga (amalga oshiriladigan) himoya qilishdir. Sug‘urtalanuvchi tomonidan sug‘urta mukofoti to‘langanligi uchun sug‘urta hodisasi yuz berganda sug‘urtalovchi sug‘urta summasi doirasida tegishli yo‘qotmalarni kompensatsiya qilish (qoplash) majburiyatini o‘z zimmasiga oladi.

O‘zbekistonlik sayyohlarni xorijga sayohatga chiqilgan paytda tibbiy sug‘urtalash bunga eng oddiy misol bo‘la oladi. Odatda, xorijga dam olishga borayotgan shaxs sayohat qilishining har bir kuni uchun sug‘urta badali to‘laydi. Agar sug‘urtalangan sayyoh kasal bo‘lib yoki dam olish davomida qandaydir jarohat olib qolsa, unga tibbiy yordam ko‘rsatiladi. Bu bo‘yicha barcha xarajatlarni esa sug‘urta kompaniyasi o‘z zimmasiga oladi. Bunday to‘lanmalarning miqdori, odatda, 30 000 AQSh dollarilik sug‘urta summasi bilan cheklanadi. Shunday bo‘lishiga qaramasdan, u ming barobardan ko‘proq tibbiy xizmatlarni qabul qilib olishi mumkin. Bu boshqa sayyohlarning kasal bo‘lmaganligi, lekin baribir ularning ham kunlik bir dollarni to‘laganligi bilan izohlanadi. Kasal bo‘lgan bir shaxsning moddiy yo‘qotmalari ko‘plab shaxslarning pulli badallari hisobidan qoplanadi. Shunday

qilib, sug'urtaning negizida ishtirokchilar o'rtasida pul mablag'larini qayta taqsimlash prinsipi yotadi.

Sug'urtalangan (insured) – hayoti yoki sog'ligi shaxsiy sug'urtaning predmeti hisoblangan jismoniy shaxs.

Sug'urta kompaniyasi, sug'urtalovchi (insurance company) – sug'urta faoliyatini amalga oshirishga ruxsati (litsenziyasi) bo'lgan yuridik shaxs. U sug'urtalanuvchi tomonidan to'langan sug'urta mukofotining o'rniga sug'urta hodisasi sodir bo'lganda sug'urta summasi doirasida tegishli yo'qotilmani kompensatsiya qilish (qoplash) majburiyatini o'z zimmasiga oladi.

Sug'urta summasi (insurance coverage amount) – sug'urta hodisasi sodir bo'lishi natijasida vujudga kelgan zararni qoplash bo'yicha tegishli chegara doirasida sug'urtalovchi javobgar bo'lgan pul summasi.

Sug'urta mukofoti (insurance premium) – sug'urta shartnomasi bo'yicha sug'urtalanuvchi sug'urtalovchiga to'laydigan to'lov (haq).

Kasal bo'lganga yoki talofat ko'rganga pul to'lash uchun sug'urta kompaniyasi sug'urta hodisasining sodir bo'lganligi yoki bo'lmaganligini aniqlashi kerak. Qoidaga binoan, sug'urta polisida kompaniya to'lashi kerak bo'lgan holatlar to'liq aks ettirilgan bo'ladi. Har doim ham sug'urta hodisasi – bu shunday voqelikki, unda ana shu voqelik natijasida sug'urtalanuvchiga zarar yetkazilgan bo'ladi. Masalan, oddiy yong'in emas, balki uning natijasida sug'urtalangan royal yonib ketgan yong'in ana shu jumlaga kiradi. Sug'urta kompaniyasi sug'urta shartnomasi tuzilayotgan paytda uy yonib ketmagan va royal ham butun

bo'lganligiga ishonch hosil qilmog'i lozim. Faqat ana shu sug'urta holati deb e'tirof etilishi mumkin.

Sug'urta hodisasi (insurance event) – sug'urta shartnomasi shartida ko'zda tutilgan va zararni qoplash borasida sug'urta kompaniyasining majburiyatini keltirib chiqaruvchi voqelik.

Sug'urta polisi (insurance policy) – sug'urta shartnomasi tuzilganligini tasdiqlovchi va sug'urta kompaniyasi tomonidan sug'urtalanuvchiga beriladigan hujjat.

O'zidan so'ng moddiy yo'qotmalarni keltirib chiqaruvchi hodisalar – ko'p. Biroq, ularning hammasini ham sug'urta to'lanmalarini olishga asos bo'ladi, deb hisoblash mumkin emas. Qanday hodisani sug'urtalash mumkin? Inson yutuqli holatda bo'lmaydigan har qanday hodisani shunday deb hisoblash mumkin. Masalan, kazinodagi stavkalar hech qachon sug'urta qilinmaydi.

Sug'urta to'lanmasi (insurance benefit) – sug'urta hodisasi sodir bo'lganda sug'urta kompaniyasi tomonidan amalga oshiriladigan to'lanma.

Sug'urta ishtirokchisi kimlar hisoblanadi?

"A" punktdan "B" punktga borish uchun inson avtobusga chiqdimi, u yo'lovchiga aylanadi. Derazaga qarayaptimi, kitob o'qiyaptimi, musiqa tinglayaptimi, ular avtomatik tarzda sug'urta ishtirokchilariga aylanganliklariga shubha ham qilolmaydi. Zero, gap shundaki, O'zbekiston qonunchiligiga muvofiq, yo'lovchilarni tashish bilan shug'ullanuvchi yer ustidagi har qanday transport

turlarini o‘zida mujassam etuvchi transport kompaniyasi uning aybiga ko‘ra sodir bo‘lishi mumkin bo‘lgan baxtsiz hodisalardan o‘zining javobgarligini yo‘lovchilar oldida sug‘urta qilishga majbur. Avtobus, trolleybus, tramvay yoki poyezddagi har bir qatnovda yo‘lovchilar va haydovchidan tashqari, ko‘zga ko‘rinmas tarzda, bu jarayonning yana bir ishtirokchisi hozir bo‘ladi. Bu sug‘urta kompaniyasidir. Agar yo‘lovchi qatnov davomida haydovchining aybi bilan ziyon (zarar) ko‘rsa, sug‘urta kompaniyasi moddiy zararni qoplash uchun unga to‘lanma (kompensatsiya) to‘lashga majbur.

Shunday qilib, sug‘urtaning asosiy ishtirokchilari bo‘lib, quyidagilar hisoblanadi:

- Sug‘urtalovchi;
- Sug‘urtalanuvchi;
- Foyda (naf) ko‘ruvchi.

Riskni o‘ziga qabul qiluvchi va sug‘urta to‘lanmalarini amalga oshiruvchi sug‘urta kompaniyasi **sug‘urtalovchi**dir.

Sug‘urtalovchiga sug‘urta mukofotini to‘laydigan va sug‘urta polisini sotib oladigan jismoniy yoki yuridik shaxs **sug‘urtalanuvchi** deyiladi.

Sug‘urta hodisasi sodir bo‘lganda sug‘urta to‘lanmalari huquqiga ega bo‘lgan jismoniy yoki yuridik shaxs foyda (naf) ko‘ruvchi deb ataladi.

Agar avtobusda ketish bilan bog‘liq bo‘lgan yuqoridagi misolimizga qaytadigan bo‘lsak, u holda foyda (naf) ko‘ruvchi (yo‘lovchi) avtobusda ketadi. Sug‘urta qilinuvchi (transport kompaniyasi) uni tashiydi. Sug‘urtalovchi esa, “Yo‘lda hech qanday yomon hodisa sodir bo‘lmaydi”, - deb umid qiladi.

Sug‘urta qilinuvchi (policyholder) – sug‘urta shartnomasida ko‘zda tutilgan risklar bo‘yicha yo‘qotmalar

bo'lgan holda sug'urtaviy himoyani sotib oluvchi jismoniy yoki yuridik shaxs.

Foyda (naf) ko'ruvchi (beneficiary) – sug'urta hodisasi sodir bo'lganda sug'urtaviy to'lanmalarni olish uchun sug'urta qilinuvchi tomonidan tayinlangan jismoniy yoki yuridik shaxs.

Sug'urtaviy bozor ishtirokchilarining vositachilarsiz ish yuritishlari – ancha murakkab. Vositachilar – bu sug'urtaviy mahsulotlarni tarqatish bilan shug'ullanuvchi agentlar va brokerlardir. Buning uchun ular komissiya – sug'urtaviy mukofotdan ma'lum bir foiz – oladilar. Agentlar sug'urtaviy kompaniya nomidan ish ko'radilar va tabiiyki, uning manfaatlarini himoya qiladilar. Brokerlar shu bilan farq qiladiki, ular mustaqil harakat qilmoqlari lozim. Ya'ni ular mijozning ehtiyojlarini optimal qondirish uchun bir mijozga turli kompaniyalarning mahsulotlarini taqdim etishlari kerak.

Sug'urta agenti (insurance agent) – sug'urta kompaniyasining topshirig'iga binoan va uning nomidan sug'urta shartnomalarini tuzuvchi jismoniy yoki yuridik shaxs.

Sug'urta brokeri (insurance broker) – sug'urtalovchining topshirig'iga ko'ra va uning nomidan sug'urtalash bo'yicha vositachilik faoliyatini amalga oshiruvchi jismoniy yoki yuridik shaxs. Brokerning vazifasi sug'urta qiluvchi uchun sug'urtalashning optimal variantini topish (tanlash) hisoblanadi.

6.2. SUG‘URTA TURLARI

Odamlar nimadan sug‘urtalanadilar?

Har bir inson sug‘urta to‘g‘risida o‘ylaganida, eng avvalo, o‘z-o‘ziga ikki savolni berib ko‘radi. Birinchidan, men uchun mening nimam eng qimmatli aktivim hisoblanadi? Ikkinchidan, qanday risklardan men eng ko‘p qo‘rqaman?

Sizga ma’lumki, har qanday aktivning qimmatliligi (qimmati), baribir, pulda o‘lchanadi. Bu uy-joy, mototsikl, avtomobil, dala hovli yoki “Onamdan qolgan toshoyna” ham bo‘lishi mumkin. Bu buyumlarning yo‘qotilishi moddiy zarar keltiradi. Bular orzu-havas, xotira, ichki kechinmalar va ko‘z yoshlari bo‘lmasligi kerak. Ularni almashtirishning ham, o‘lchashning ham va tiklashning ham – iloji yo‘q.

Sug‘urta(lash) amaliyotida uch asosiy yo‘nalish ajratilib ko‘rsatiladi. Ular quyidagilardan iborat:

- Shaxsiy sug‘urta(lash);
- Mulkiy sug‘urta(lash);
- Javobgarlikni sug‘urtalash.

Sug‘urta(lash)ning bu yo‘nalishlarini, ko‘pchilik hollarda, sug‘urta(lash) tarmoqlari deb ham atashadi va ularni sug‘urta(lash) talab qiladigan obyektlar bo‘yicha aniqlashadi ham. Quyida biz sug‘urta(lash)ning har bir tarmog‘ini jismoniy shaxslarga, ya’ni har bir odamga tegishli bo‘lgan doirada ko‘rib chiqishga harakat qilamiz.

Shaxsiy sug‘urta. Nima u?

Har bir inson egalik qilishi mumkin bo‘lgan eng bebaho narsalar – bu ularning hayoti, sog‘ligi va mehnat qobiliyatidir. Bu insoniy kapitalni pulda o‘lchash – oson emas. U – juda murakkab.

Qani bir aytib ko'ringchi: O'z hayotingizni Siz qanchaga baholaysiz? O'z sog'lig'ingiznichi?... Shunday bo'lishiga qaramasdan, bu kapitalning, masalan, sog'liqning yo'qotilishi aniq bir summada ifodalanishi mumkin. Masalan, inson tana a'zolarini sug'urta qilish XX asrdayoq ovozsiz kino aktyori Ben Terpin tomonidan boshlab berilgan. Aktyor ko'zlarini 20 000 AQSh dollariga sug'urta qildirgan. Top-model Klaudio Shifferning yuzi o'z vaqtiga 5,0 mln. AQSh dollariga sug'urta qilingan edi. Ginnesning rekordlar kitobidagi eng chaqqon deb baholangan taniqli raqqos Maykl Fletlining oyoqlari 25,0 mln. AQSh dollariga sug'urtalangan. Rus qo'shiqchisi Zemfira esa barmoqlarini 170,0 ming AQSh dollariga sug'urta qildirgan. Ovozni sug'urta qilishni birinchi marta Marlen Ditrix boshlab bergan va sug'urta summasi ham o'sha zamonlar uchun afsonaviy hisoblangan 1,0 mln. AQSh dollarini tashkil etgan. Rod Styuart esa o'zining xirillagan ovozini bexosdan davolab tiniq qilib qo'yishlarining oldini olish maqsadida uni 6,0 mln. AQSh dollariga sug'urta qildirgan. Dunyodagi eng qimmat sug'urta polisi amerikalik rejissyor Stiven Spilbergga tegishli bo'lib, uning hayoti 1,2 mlrd. AQSh dollariga sug'urtalangan[17].

2006-yilda mashhur futbolchi Devid Bekxem o'zini jarohatlar va jiddiy kasallanishdan sport tarixida rekord summada – 100,0 mln. funt sterlingga (qariyb 195,0 mln. AQSh dollariga) sug'urtalashga muvaffaq bo'lgan. Jarohat futbolchini mehnatga layoqatsiz qilib qo'yishi va unda u o'z klubidan va reklama shartnomalaridan ish haqi ko'rinishida olishi mumkin bo'lgan juda katta miqdordan ajralib qolishi mumkin bo'lganligi uchun ham sug'urtachilar uning sog'ligini shunchalik qimmat baholanishiga rozi bo'lgan edilar.

Shunday qilib, ko'rinib turibdiki, har bir insoniy kapitalda moliyaviy manfaat yashirilgan. Aynan ana shu moliyaviy manfaat sug'urta(lash) obyekti hisoblanadi. Shuning uchun ham odamlar

[17] Toshkent Moliya institutining "Moliyachi" gazetasi, 2019-yil, mart, 3(180)-son, 8-bet.

sog'lik, mehnat qobiliyati va hatto hayotini yo'qotilishi bilan bog'liq bo'lgan moddiy zararlardan sug'urtalanadilar. Bunday risklardan sug'urtalanish shaxsiy sug'urta tarmog'iga kiradiki, unda quyidagi uch turni ajratib ko'rsatish mumkin:

- Hayot sug'urtasi yoki hayotni sug'urtalash;
- Baxtsiz hodisalar va kasalliklardan sug'urtalash;
- Tibbiy sug'urtalash yoki tibbiyot sug'urtasi.

Hayot sug'urtasi yoki hayotni sug'urtalash

Hayot sug'urtasi yoki hayotni sug'urtalash quyidagi ikki asosiy riskni hisobga olgan holda amalga oshiriladi:

- Vafot etish (o'lim) riski;
- Umr ko'rish riski.

Vafot etish (o'lim) riskini sug'urtalashda inson kimnidir (o'zini foyda (naf) ko'ruvchisini) moddiy yo'qotmalardan sug'urtalaydi. Bu moddiy yo'qotmalar ana shu inson (sug'urtalanuvchi)ning to'satdan vafot etishi yoki uning mehnat qobiliyatini yo'qotishi natijasida vujudga kelishi mumkin. Bunday shartnoma ma'lum bir muddatga tuziladi. Agar bu davr mobaynida hech bir qo'rqinchli narsa sodir bo'lmasa, pulni ham hech kim olmaydi. Lekin sug'urtalangan shaxs vafot etsa yoki nogiron bo'lib qolsa, unda sug'urta kompaniyasi foyda (naf) ko'ruvchiga shartnomada ko'rsatilgan summani to'lab beradi.

Hayot sug'urtasi yoki hayotni sug'urtalash (life insurance) – sug'urtalanganning hayoti (kritik kasallanish, mehnat qobiliyatini yo'qotish, o'lim) bilan bog'liq bo'lgan risklarni sug'urtalash.

Har ikki riskni – o'lim riski va umr ko'rish riskini – qoplovchi sug'urta shartnomasi tuzilgan holda umr ko'rishi mumkin bo'lgan

chegarani, ma'lum bir summani yig'ib, sug'urtalanuvchining o'zi aniqlaydi (belgilaydi). Sug'urtaning bunday turi **hayotni jamg'arilgan sug'urtalash** deyiladi. Masalan, qizining balog'at yoshiga yetguniga qadar, o'zining 100 yillik yubileyigacha, 2025-yilning 25-dekabrigacha va h.k. Ana shu muddatlarga shartnoma tuziladi. Agar sug'urtalanuvchi shu muddatning oxiriga qadar yashasa, u holda sug'urta kompaniyasi jamg'arilgan summani unga to'laydi. Shuningdek, bunga qo'shimcha ravishda, sug'urtalovchining badali evaziga kompaniya ishlab topgan investitsiyalardan daromad ham unga beriladi. Aksincha, agar sug'urtalanuvchi shu muddatgacha yashay olmasa va uning o'limi sug'urta kompaniyasi tomonidan sug'urta hodisasi deb e'tirof etilgan bo'lsa, u holda sug'urta kompaniyasi foyda (naf) ko'ruvchi foydasiga to'lanmani amalga oshiradi.

Hayotni jamg'ariladigan sug'urtalash (endowment life insurance) – hayotni sug'urtalash shakli bo'lib, unda to'lanma ma'lum bir muddatga yetganidan so'ng yoki sug'urtalangan shaxs vafot etganda (yoki mehnat qobiliyatini yo'qotganda) amalga oshiriladi. Maqsad – o'lim riskini sug'urtalash bilan birgalikda pul mablag'larini jamg'arishdir.

Hayotni jamg'ariladigan sug'urtalashning eng asosiy afzalliklaridan biri shuki, sug'urta kompaniyasi sug'urtalanuvchining o'limidan so'ng ham uning "ishini davom ettiradi". Masalan, agar shartnomada "mening farzandim Sardorning 18 yoshga to'lguniga qadar" degan muddat ko'rsatilgan bo'lsa, bu yoshga to'lganidan so'ng Sardor uning otasi o'z hayotini sug'urtalagan o'sha summani oladi.

Sug'urtaning bu turi quyidagi ikki mahsulotning kombinatsiyasini eslatadi: o'lim va bank depoziti riskini sug'urtalash. Nima qulay yoki foydali: tayyor mahsulotni olish kerakmi yoki har birini alohida-alohida olish maqsadga

muvofiqmi? Boshqacha so'zlar bilan aytganda, hayotni jamg'ariladigan sug'urtalash bo'yicha badallar to'lash kerakmi yoki ana shu summalarni qisman hayotni sug'urtalash va qisman depozit risklariga yo'naltirish lozimmi? Bu savolga javob berish uchun hisob-kitob qilish kerak. Jamg'ariladigan sug'urtalash bo'yicha daromadlik ikki tarkibiy elementdan tarkib topadi: kafolatlangan daromad (3,0% atrofida) va sug'urta kompaniyasi ishlab topishi mumkin bo'lgan qo'shimcha investitsion daromad. Masalan, qaysidir bir yilda ko'plab sug'urta kompaniyalarida jamg'ariladigan sug'urtalash bo'yicha daromadlik 7,0%ga teng va u depozitlar bo'yicha stavkalardan past, shuningdek, bunda ular o'rtasidagi farq hayotni riskli sug'urtalash polisining qiymatidan yuqori bo'lishi ham mumkin.

Bundan tashqari, yana bir salbiy jihat bor. Hayotning jamg'ariladigan sug'urtalash bo'yicha daromadi badalning hamma summasiga nisbatan emas, balki riskiy ustama va agent komissiyasini chegirib tashlangandan keyin hisoblanadi. Riskiy ustamani kompaniyaning o'zi oladi. Bu badal kimningdir o'limi riskini – kimdir shartnomaning butun muddati davomini kutmaydi-da, ertagayoq o'lib qoladi – qoplaydi. Agent komissiyasini esa sug'urta polisini sotgan vositachi oladi. Hayotni jamg'ariladigan sug'urtalashning 10 yillik dasturiga muvofiq komissiya birinchi yil uchun badalning 60,0% va hatto 80,0%gacha yetib borishi mumkin. Demak, ko'rinib turibdiki, sug'urta kompaniyasi tomonidan ishlab topilgan daromad uning hamma summasiga emas, balki faqat qoldiq summasiga nisbatan hisoblanadi.

Aytganday, jamg'ariladigan sug'urtaning, shubhasiz, bir ijobiy tomoni bor: sug'urtalovchining pullarga "kirish"i cheklangan. Ularni muddatidan ilgari olish mumkin. Lekin bu ish hisoblangan daromadsiz va kattagina komissiyani chegirib tashlagan holda amalga oshiriladi. Sug'urta kompaniyalariga bog'liq ravishda shartnomaning muddatidan oldin bekor qilish deganda 5 yilgacha bo'lgan muddat tushuniladi. Zero, hayotni jamg'ariladigan

sug‘urtalash shartnomalari, odatda, 5 yil va undan ko‘p bo‘lgan muddatda tuziladi. Shuning uchun ham bu mablag‘larni oldindan belgilangan muddatidan ilgari sarflashga bo‘lgan istakning amalga oshish ehtimoli uncha katta emas.

Baxtsiz hodisalar va kasalliklardan sug‘urtalash

Kelib chiqqan oqibatlariga bog‘liq ravishda baxtsiz hodisalar va ulardan vujudga kelishi mumkin bo‘lgan kasalliklardan sug‘urtalashni quyidagi uch turga bo‘lish mumkin:

- Vaqtinchalik mehnat qobiliyatini yo‘qotishdan sug‘urtalash;
- Nogironlik (doimiy to‘liq yoki qisman mehnat qobiliyatini yo‘qotish)ni sug‘urtalash;
- O‘limni sug‘urtalash.

Har qanday baxtsiz hodisa ham jarohat ko‘rganning pulli kompensatsiya olishiga olib kelavermaydi. Avvalo, bu hodisa sug‘urtaviy deb tan olinishi va bu shartnomada yozilgan bo‘lishi kerak. Odatda, bu aslo oldindan aytib berishning iloji bo‘lmagan quyidagi qisqa ro‘yxatdan iborat: yo‘lda yaxshi yopilmagan lyukka yiqilib ketishdan olgan jarohat; avtomobil urib yuborishi natijasida olingan nogironlik va shu kabilar.

Tibbiy sug‘urta(lash)

Tibbiy sug‘urta(lash) davolanish, tekshirish va boshqa tibbiy xizmatlarni olish bilan bog‘liq bo‘lgan xarajatlarni qoplashga mo‘ljallangan. U ixtiyoriy va majburiy sug‘urta(lash)ga bo‘linadi.

Ixtiyoriy tibbiy sug‘urta(lash)da har kim o‘zi davolanishni istagan poliklinika yoki shifoxonani, foydalanishni xohlagan xizmatlar to‘plamini mustaqil ravishda tanlaydi. Ixtiyoriy tibbiy sug‘urta(lash) polisining qiymati ana shunga bog‘liq bo‘ladi. Yosh va salomatlikning ahvoli ham sug‘urta qiymatiga o‘z ta’sirini

ko‘rsatadi. Keksaroq kishilar uchun u ancha yuqoriroq bo‘ladi. Zero, ular vrachlarga ko‘proq murojaat ham qilishadi-da.

Bizning mamlakatimizda majburiy tibbiy sug‘urta(lash) (MTS) polisini tug‘ilgan paytidan boshlab har bir fuqaro tekinga oladi. Bu aholini sotsial himoya qilishning o‘ziga xos shaklidir. Lekin bundan inson bilan nima sodir bo‘lishidan qat’iy nazar MTS tibbiy xizmatlarni davlat tomonidan to‘lanishini kafolatlaydi, degan xulosa kelib chiqmasligi kerak. Haqiqatdan ham bu shunday emas: boshqa har qanday sug‘urta(lash)da bo‘lgani kabi bu to‘lanmani amalga oshirish uchun ham, avvalo, sug‘urta hodisasi sodir bo‘lishi kerak. Holbuki, MTS tizimiga barcha kasalliklar ham kiravermaydi.

Mulkiy sug‘urta nima?

Har qanday mulkni – uy-joy, xonadon, dala hovli, kompyuter, mototsikl, avtomobil, uyali telefon, antikvariat va h.k.larni – sug‘urtalash mumkin. Yong‘in, portlash, yashin urishi, tabiiy ofat, suv o‘tkazish, isitish va kanalizatsiya tizimlaridagi halokatlar natijasida suv bosishi, uchinchi shaxsning qonunga xilof ishlari, o‘g‘irlik va h.k.lardan ularni sug‘urtalasa bo‘ladi. Yuqoridagilarning hammasidan bir vaqtning o‘zida yoki ularning har biridan alohida-alohida sug‘urtalash ham mumkin. Biroq, shunday mulkni sug‘urta qilish kerakki, uning saqlanuvchanligidan sug‘urtalovchi manfaatdor bo‘lishi lozim. Bu demakki, u mulkka egalik qilishi, uning taqdirini belgilashi yoki undan foydalanishi zarur.

Mulkiy sug‘urta(lash) (property insurance) – sug‘urta hodisasining sodir bo‘lishi natijasida mulkning yo‘qotilishi yoki unga shikast yetkazilishi bilan bog‘liq bo‘lgan moddiy zararni sug‘urtalashdir.

Bularning barchasi mulkni sug'urtalashga kiradi. Zero, bu holda obyekt sifatida inson emas, balki uning mulki maydonga chiqayotir.

Sug'urtaning bu sohasida to'lanmalar o'z xususiyatlariga ega. Birinchidan, sug'urtalovchi obyektning qiymatini emas, balki faqat haqiqatda ko'rilgan zararni qoplab beradi. Ikkinchidan, mulkni to'liq bo'lmagan qiymatda ham sug'urta qilish mumkin.

Agar Siz mulkingizni o'g'irlanishdan sug'urta qilishga qaror qilgan bo'lsangiz, u holda ularning ro'yxatini tuzishga va har bir predmetning qiymatini aniqlashga tayyor turishingiz kerak. Agar sug'urta qiluvchi uncha katta bo'lmagan summani ma'lum qiladigan bo'lsa, u holda sug'urta qiluvchi "ko'rib chiqilmasdan" tarzdagi sug'urta shartnomasini tuzib, mol-mulkni, haqiqatdan ham ko'rib chiqmasligi mumkin. Bu holda, o'g'irlik sodir bo'lganda, o'sha o'g'irlangan narsa Sizda bo'lganligini tasdiqlash uchun chek, pasport va kafolat talonlarini taqdim etishingizga to'g'ri keladi.

Sug'urtalovchilar orasida asori-atiqalar (antikvariat) alohida hurmatga ega. Hatto bunday mulk, ayniqsa nozik predmetlar, shikastlanganda ham sug'urta kompaniyasi mablag'larni to'lab beradiki, bu mablag'lar ularni qayta tiklash (restavratsiya qilish)ga sarflanmog'i lozim. Asori-atiqa (antikvariat)lar shunday obyektki, ular uchinchi shaxsning qonunga xilof ishlari, buzib o'g'irlash va o'zlashtirib ketishlarni ham qo'shib hisoblaganda, har qanday risklardan sug'urta qilinishi mumkin.

Avtomobilni sug'urtalash ham mulkiy sug'urtaga kiradi. Ularning orasidagi eng mashhuri – avtomobillarni ixtiyoriy sug'urta qilishdir. U avtotransport vositasini kompleks sug'urta qiladi. Ziyon yetkazilishi, avtomobilning to'liq halokatga uchrashi yoki uning o'zini va shuningdek, detallari va qismlarining yo'qotilishi natijasida vujudga kelgan zararlarning barchasi ixtiyoriy sug'urta bo'yicha qoplanishi kerak. Olib qochish, yong'in, tosh tushishi va hatto reklama "shit"ining kelib tushishidan olingan kichkinagina

"chizilish" ham – bularning barchasi avtotransport vositalarini ixtiyoriy sug'urta qilish bo'yicha sug'urta hodisasidir.

Sug'urta to'lanmalarini olishning eng muhim talabi sug'urta shartnomasining barcha shartlariga aniq rioya etish hisoblanadi. Masalan, sug'urta kompaniyasiga sodir bo'lgan voqelik to'g'risida o'z vaqtida xabar berish kerak. Buni hatto bir juft soat davomida kechiktirish ham sug'urta kompaniyasiga qoplamani to'lamaslikka asos bo'lishi mumkin.

Javobgarlik sug'urtasi nima?

Javobgarlik sug'urtasi quyidagi uch asosiy ko'rinish (tur)ga ega:

- Transport vositalari egalarining fuqarolik javobgarligini sug'urtalash (masalan, majburiy sug'urtalash);
- Kasbiy javobgarlikni sug'urtalash (masalan, vrachlik xatolari);
- Fuqarolik javobgarligining boshqa turlarini sug'urtalash (masalan, qo'shni xonadonga suvning oqib ketib qolishi).

Javobgarlikni sug'urtalash (liability insurance) – sug'urta qilinuvchining harakat yoki harakatsizligi tufayli vujudga keladigan uchinchi shaxsning yo'qotmalarini kompensatsiya qilish imkonini beruvchi sug'urta ko'rinishi.

Javobgarlik sug'urtasi kimgadir yoki nimagadir zarar нetkazgan insonga bu zararni qoplashni sug'urta kompaniyasi zimmasiga o'tkazishga imkon beradi. Buni qanday qilish mumkin? Keling, buni quyidagi oddiy maishiy misol yordamida ko'rib chiqaylik.

Misol: Xonadondagi sovuq suv quvuri yorilgan. Uni ijaraga oluvchi bu paytda xizmat safarida bo'lgan. U suv bostirilgan xonadonga bir necha kundan so'ng keldi, xolos. Bu vaqt

davomida quyi qavatlardagi yana ikki xonadonni va podvalni suv bosgan. O'sha paytda bu joylarda hech kim yashamagan va shu sababli hech kim qutqaruv xizmatiga murojaat ham etmagan. Buni suv bosqini aybdorining o'zi xizmat safaridan qaytganidan so'ng qilgan. Zarar qariyb 20,0 mln. so'mga teng bo'lganligi ma'lum bo'ldi. Xonadonni ijaraga oluvchida hech qanday sug'urta polisi bo'lmagan. Zararni to'lab berish uchun u qarzga botgan. Agar u o'z vaqtida fuqarolik javobgarligini sug'urtalash bo'yicha sug'urta polisiga ega bo'lganida edi, suv bosqini yetkazgan zararni sug'urta kompaniyasi qoplagan bo'lur edi. Xonadonni ijaraga oluvchi esa o'ziga boshqa xonadonni topardi, xolos. Tamom-vassalom.

Fuqarolik javobgarligini sug'urtalash – har bir kishining shaxsiy ishi. Lekin bundan transport vositasi egasining avtofuqarolik javobgarligini majburiy sug'urtalash – mustasno. Agar "A" fuqaro "B" fuqaroga zarar yetkazgan bo'lsa, bunda "B" fuqaro moddiy zarar ko'radi. Unda "A" fuqaroning sug'urta kompaniyasi ularni kompensatsiya qilishi (qoplashi) kerak. Va aksincha, "A" fuqaroning avtomobili "B" fuqaroning avtomobili bilan yo'l transport hodisasi tufayli zarar ko'rgan bo'lsa, u holda "B" fuqaroning sug'urta kompaniyasi ta'mirlash xarajatlarini kompensatsiya qilmog'i (qoplamog'i) lozim.

6.3. KUNDALIK HAYOTDA SUG'URTADAN QANDAY FOYDALANMOQ LOZIM?

Hayotning barcha baxtsiz hodisalaridan o'z-o'zini to'liq sug'urtalashning aslo iloji yo'q. Buning ustiga, har qanday risklarni qoplovchi (oldini oluvchi) sug'urtani sotib olish uchun har qanday pul ham yetarli bo'lishi mumkin emas. Lekin hayot shuni ko'rsatmoqdaki, ulg'aygan har bir mas'uliyatli shaxsning asosiy vazifalaridan biri o'zining va o'ziga yaqin bo'lgan kishilarning

moddiy farovonligini himoya qilish hisoblanadi. Shuning uchun ham sug'urtaga nisbatan haqqoniy yondashmoq lozim. Bunda, eng avvalo, hayotning aniq sharoitlarini va eng kritik risklardan himoya qilishga majbur bo'lgan ehtiyojlarni hisobga olish kerak.

Buni qanday qilish mumkin? Buning uchun, dastlab, risklar kartasini, ya'ni sodir bo'lishi o'zidan so'ng keskin moddiy yo'qotmalarning bo'lishini taqozo etuvchi haqiqiy salbiy voqeliklarning ro'yxatini tuzib chiqish kerak.

Nimani yo'qotishni xohlamaymiz yoki qanday risklar kritik hisoblanadi?

Bu savolga xolisona va obyektiv javob berish uchun o'z aktivlarimiz va ularga xavf soladigan risklarni ko'z oldimizda aniq gavdalantira olishimiz zarur.

Asosiy aktivlarimiz – bu hayotimiz, sog'ligimiz va mehnatga layoqatliligimizdir. Buning aynan shunday ekanligi hech kimga hech qanday shubha tug'dirmasa-da, hayot tajribasini ko'rsatishicha, xuddi shularning o'ziga ko'pchilik tomonidan o'z vaqtida yetarli darajada baho berilmaydi. Bu ularning to'liq yoki qisman yo'qotilmaguncha davom etadi. Kasallanish, jarohatlar, nogironlik va h.k. kabi risklardan hech bir odam to'liq himoyalanmagan. Bu hodisalar har birining sodir bo'lishi bilan kattagina moddiy xarajatlarning qilishini talab qilinadi. Bu davolanish yoki mehnat qobiliyati yo'qotilganda pulli ta'minot taqozo etilishi mumkin. Va bunday hollarning har birida biz o'z-o'zimizga quyidagi savolning haqqoniy javobini berishimiz kerak: Bu hodisani mardona kutib olish uchun menda mablag'lar yetarlimi? Kun tartibiga bunday dolzarb tarzda qo'yilgan savolga ishonarli qilib "Ha!",- deb javob berishda ko'plab odamlar uchun sug'urta eng ishonchli usulga aylanmoqda.

Aktivlarning navbatdagi toifasi – bu ko'chmas va ko'char mulklardir. Odamlar uy-joy yoki xonadon sotib olish va uni kerakli

jihozlar bilan jihozlash uchun yillab pul to‘plashadi. Ular, o‘ziga xos bo‘lgan, “oilaviy in (uya)” yaratishadilarki, unga nafaqat pul, balki mehnat, vaqt, energiya va sog‘liq ham “joylashtiriladi”. Katta muhabbat va undan kam bo‘lmagan xarajatlar bilan insonlar kottej yoki dala hovli ham qurishadi. O‘z azaliy orzulari bo‘lgan avtomobilni sotib olish uchun odamlar bir necha yil davomida o‘zlari uchun kerak bo‘lgan boshqa narsalardan o‘zlarini tiyib turadilar. Bunday sotib olinmalardan yong‘in, suv toshqini yoki o‘g‘rilik tufayli bir necha soat davomida ajralib qolishni hech kim istamasligi tabiiy, albatta. Sug‘urtalanmagan mol-mulkdan bir nafasda ajralib qolish esa oila byudjeti uchun juda katta miqdordagi tiklanmaydigan yo‘qotmaga aylanishi – turgan gap.

Har birimiz yong‘in yoki o‘g‘irlikning qurboniga aylanib qolmasdan, balki o‘zimiz ham tasodifan yoki ehtiyotsizligimiz oqibatida boshqa insonlar va kompaniyalarga yoki ularga tegishli bo‘lgan mol-mulkka zarar yetkazib qo‘yishimiz mumkin. Bunday vaziyatlarda moddiy javobgarlik bizning zimmamizga yuklanadi: aybdor, hatto bu tasodifan sodir bo‘lgan bo‘lsa-da, keltirilgan zararni qoplashi kerak. Bunday aybdor bo‘lib qolish ham – unchalik murakkab emas. Agar haydovchi boshqarishni yo‘qotib qo‘ysa, katta tezlikda yuruvchi kuchli dvigatelli avtomobil dahshatli yoki qo‘rqinchli halokatning sababchisi bo‘lishi mumkin. Berkitilmagan (yopilmagan) krandan qo‘shni xonadonga oqib turgan issiq suv yoqimli maishiy xizmatdan yoqimsiz sud ishlarining manbaiga aylanishi va shaxsiy moliyaga katta zarar yetkazishi ham – sir emas. Zamonaviy sivilizatsiya taraqqiyotining quyidagi ajabtovur ishi (paradoksi) allaqachon ma’lum: inson ilmiy-texnika taraqqiyotining yutuqlaridan qanchalik ko‘p foydalansa, uning hayoti shunchalik riskli bo‘lib boraveradi.

Shunday qilib, biz hayotimiz, sog‘lig‘imiz va mehnatga layoqatliligimizni yo‘qotishni istamaymiz. Ko‘chmas va ko‘char mulkimiz ham doim o‘zimiz bilan birga talofotsiz bo‘lgani ma’qul. Kimgadir tasodifan moddiy zarar yetkazib, pulini to‘lashdan

Allohning o'zi asrasin. Biz vafot etish (o'lim), kasallik, jarohat, mehnat qobiliyatini yo'qotish, tabiiy ofatlar, baxtsiz hodisalar va jinoiy harakatlar riski kabi ko'plab risklarning mavjudligini anglaymiz. Shuningdek, ehtiyotsiz harakatlarimiz oqibati uchun o'zimizning javobgar (mas'ul) ekanligimizni ham his etamiz.

Yuqoridagilarning barchasi abstrakt insonning moddiy farovonligiga xavf soluvchi risklarning bir qismidir, xolos. Axir har bir inson – o'ziga xos. Va u o'zi uchun kritik risk hisoblaydigan risklar to'plami ham – xuddi shunday. Shu munosabat bilan, aynan Sizga qanday sug'urta kerakligini tushunish uchun, dastlab, o'zingizning risklaringiz individual kartasini tuzib chiqishingiz kerak. Undan so'ng esa, agar shu risklar o'z kuchini ko'rsatadigan bo'lsa, o'sha vaziyatlarda qancha miqdordagi pulli kompensatsiya (qoplama) zarur bo'lishini baholashingizga to'g'ri keladi.

Misol: Abdulla uchun eng muhim aktiv uning sog'ligi hisoblanadi. U ishlaydigan kompaniya kasallik bo'yicha ishga chiqmaslik holatlarini juda og'ir qabul qiladi. Agar Abdulla tez-kasal bo'lib turadigan bo'lsa, u ishsiz qolishi mumkin. Bu u uchun – katta risk. Bunday vaziyatda kasallik oddiy risk bo'lib qolmasdan, balki kritik riskka aylanadi. Abdullaning fikricha, MTS (majburiy tibbiy sug'urta) polisi kasalliklarni oldini olishga yetarli kafolat bermaydi. Shuning uchun unga har yillik profilaktik tekshirilish imkoniyatini beruvchi ixtiyoriy sug'urta polisini qo'lga kiritishga xarj qilish o'zining ma'nosiga ega.

Aktivlar va risklar bilan bog'liq bo'lgan masalalar tushunarli bo'lib, ular aniq shartlar va pulli summalarda ifodalansa, endi bizga mos keluvchi sug'urta kompaniyasini izlashga kirishaversak ham bo'laveradi.

Sug‘urta kompaniyasini qanday tanlash kerak?

Tanlash – azaldan oson yoki oddiy ish bo‘lib kelmagan. Oddiy shaxs uchun esa sug‘urta kompaniyasi faoliyatining barcha jihatlarini sifatiy tahlil qilib chiqish – ancha murakkab masala. Bu – tegishli mutaxassis (professional)larning ishi. Shunday bo‘lishiga qaramasdan, mantiqiy va to‘g‘ri xulosa chiqarish uchun, ayrim hollarda, odatdagi qarashning o‘zi ham yetarli bo‘lishi mumkin.

Eng avvalo, quyidagi uch o‘lcham (parametr)ni, albatta, tekshirish kerak:

- Kompaniyaning ishonchliligi;
- Sug‘urta kompaniyasi tomonidan o‘z majburiyatlarining bajarilishi;
- Xizmatlar sifati.

Xo‘sh, bularni qanday qilib aniqlash mumkin?

1-qadam. Litsenziyasi borligini tekshirib ko‘rish kerak.

Buning uchun, avvalo, o‘zingiz kompaniyaning sug‘urta faoliyatini amalga oshirishga litsenziyasi borligiga ishonch hosil qilmog‘ingiz lozim. Bunday faoliyatga ruxsat beruvchi hujjatning nusxasi bilan kompaniyaning o‘zida yoki uning internet-saytida tanishish mumkin. Shu maqsadga erishish uchun tartibga solib turuvchining sug‘urtachilar reestriga ham nazar solsa bo‘ladi. Bunday xatti-harakatlardan so‘ng “Ha, haqiqatdan ham sug‘urta kompaniyasi litsenziyaga ega va u O‘zbekiston hududida faoliyat ko‘rsatish huquqini qo‘lga kiritgan”, - deb ishonch hosil qilish mumkin.

Bu jarayonda boshqa mamlakat hududida qayddan o‘tgan sug‘urta kompaniyasining ishonchliroq ekanligiga Sizni ishontir-moqchi bo‘lganlarga aslo ishonmang. O‘zbekiston qonunchiligi

nuqtayi nazaridan bunday sug'urta kompaniyasi O'zbekistonda sug'urta faoliyatini amalga oshirishi mumkin emas. Bunday vaziyatda agar sug'urta hodisasi sodir bo'lsa, o'z huquqlaringizni himoya qilishingiz ancha murakkab bo'ladi. Sud ishlari esa sug'urta kompaniyasi qaysi mamlakatda ro'yxatdan o'tgan bo'lsa, o'sha mamlakat hududiga olib boriladi.

2-qadam: Ommaviy axborot vositalarida (OAV) e'lon qilingan materiallar, renking va reytinglarga qarang.

Internet va boshqa bosma nashrlarda doimiy ravishda sug'urta bozori to'g'risidagi yangiliklar, sug'urta qiluvchilar ishiga berilgan baholar, turli sug'urta kompaniyalari va ular mahsulotlarini taqqoslash natijalari e'lon qilib boriladi.

Renkinglar ma'lum bir ko'rsatkich bo'yicha sug'urta kompaniyasining raqobatchilar o'rtasidagi o'rnini ko'rsatadi. Bu sug'urta to'lanmalarining jami hajmi, tartibga solingan sug'urta hodisalari soni, sug'urta to'lanmalaridan voz kechishlar soni va h.k.lar bo'lishi mumkin. Odatda, birinchi o'rinlarni ana shu ko'rsatkichlar bo'yicha sug'urta industriyasining yetakchilari egallaydi.

Reytinglar sug'urta kompaniyalariga maxsus agentliklar (masalan, S&P) tomonidan beriladi. Reyting – bu kompaniya ishining qaysidir bir jihatini baholashdir. Masalan, kompaniyaning ishonchliligi yoki mijozlarga xizmat ko'rsatish sifati shundaylardan bo'lishi mumkin.

3-qadam. O'z tanishlaringizdan ma'lumot olishga harakat qiling.

Sug'urta kompaniyasi to'g'risida aniq ma'lumot olishning eng oddiy usullaridan biri qachonlardir o'sha sug'urta kompaniyasidan

sug'urta qoplamalarini olgan tanishlardan so'rash hisoblanadi. Faqat bu yerda har bir insonning o'z tajribasi borligini inobatga olmoq lozim. Zero, o'sha tanishingizning sug'urta kompaniyasi to'g'risidagi Sizga chizib bergan tasavvuri haqiqiy manzarani o'zida aks ettirmasligi mumkin. Shunday bo'lsa-da, boshqa baholash metodlari bilan qo'shib hisoblaganda bu usuldan ham foydalansa bo'ladi. Internet-forumlarga ega haddan ziyod ishonish maqsadga muvofiq emas. Chunki hozirgi paytda ko'plab sug'urta qiluvchilarning shtatida maxsus kishilar bo'lib, ular o'zlarini shu kompaniyaning mijozi qilib ko'rsatib, tarmoqni noxolis ma'lumotlar bilan to'ldirmoqda.

4-qadam. Arzonning ortidan quvmaslik kerak.

Odatda, uncha katta bo'lmagan sug'urta kompaniyalari bozordagidan 1,5-2,0 barobar past bo'lgan tariflarni taklif qilishadi. Ular shu yo'l bilan o'zlarining mijoziy bazalarini kengaytirishni istashadi. Biroq, ikki oydan ortiq bo'lgan muddatdagi demping puxta o'ylanmagan tarif siyosatidan darak beradi. Shu bois, tez orada sug'urta qiluvchida pul tugaydi. Zararlilik darajasi ortadi. Va u bankrotlik riskiga duchor bo'lib qolishi mumkin.

Shunday qilib, bizning bu boradagi izlanishlarimizning natijasi Sizning ishonchingiz va e'tiboringizga loyiq bo'lgan bir necha sug'urta kompaniyalarini o'z ichiga oluvchi short-listni vujudga keltirish bo'lishi kerak. Endi hujjatlar va ilovalarni o'rganishga kirishish kerakki, ularni u yoki bu sug'urta polisini sotib olish uchun imzolashga kerak bo'ladi.

Nega sug'urta polisi va sug'urta qoidalarini o'qish zarur?

Sug'urta polisi va sug'urta(lash) qoidalari sug'urta(lash) shartnomasini tuzish (imzolash)da asosiy hujjatlar bo'lib

hisoblanadi. Uning ostidagi imzo sug'urtalanuvchining barcha punktlar va ifodalanishlardan absolyut (to'liq) rozi ekanligini anglatadi. Shuning uchun ham sug'urta kompaniyasini yakuniy tanlashdan oldin sug'urta(lash) qoidalari va Sizning arizangiz asosida qilingan polis qiymatining hisob-kitobini kompaniyaning ofisidan yoki uning saytidan chiqarib oling. Sizning short-listingizda qancha kompaniyalar bor? Qancha polislarni o'qib chiqishingiz kerak? Bu savollarga aniqlik kiriting va tegishli materiallarni diqqat bilan o'qib chiqing. Quyidagilarga alohida e'tibor bering:

- Sug'urta polisi bilan qoplanadigan risklar ro'yxati va sug'urta summasi (kompensatsiya (qoplama)ning maksimal miqdori;
- Istisnolar, ya'ni sug'urta to'lanmalari amalga oshirilmaydigan shartlar;
- Sug'urta hodisasi sodir bo'lganda sug'urta qoplamalarini olish uchun kerak bo'ladigan hujjatlar ro'yxati, shuningdek, shu hodisa sodir bo'lganda sug'urtalanuvchi (naf (foyda) ko'ruvchi) amalga oshirishi lozim bo'lgan harakatlar ketma-ketligi;
- Sug'urta mukofoti miqdori (sug'urta uchun to'lov), uni o'tkazish (to'lash) tartibi (bir martalik yoki qismlarga bo'lib) va navbatdagi to'lov o'z vaqtida amalga oshirilmaslik oqibatlari;
- Sug'urta to'lanmalari miqdorini aniqlash tartibi.

Sug'urta agenti xizmatlaridan foydalanib, u bilan birgalikda yuqoridagi barcha savollarga aniqlik kiritish mumkin va kerak. Yakka-yu-yagona hech qachon nima qilmaslik kerak – bu noma'lum bo'lgan va birinchi marta uchragan sotuvchidan sug'urta polisini sotib olmaslik lozim. Bu holda Siz sug'urtalayotgan hodisa sug'urta bo'lmasligi mumkin. Bunday vaziyatda Siz moliyaviy qo'llab-quvvatlashning o'rniga noqulay bo'lgan moliyaviy muammoga duchor bo'lasiz, xolos.

Sug‘urta kompaniyasi to‘lanmalar to‘lashni ortga surayotgan yoki asossiz ravishda sug‘urta qoplamasini to‘lashdan voz kechayotgan bo‘lsa, nima qilish lozim?

Bunday noqulay vaziyatlar vujudga kelayotganda sug‘urta kompaniyasining nopok yoki noxolis (vijdonsiz) xodimlariga ta’sir etishning bir necha usullari bor. Agar ular bilan munosabatlar to‘g‘ri tashkil qilinsa, ishni sudgacha olib bormasdan, vaziyatni Sizning foydangiz tomon o‘zgartirishning imkoniyatlari paydo bo‘ladi. Quyida ularning ayrimlariga to‘xtalamiz.

Birinchi usul. Sug‘urta munosabatlarini tartibga soluvchi (regulyator)ga shikoyat yuborish zarur. Xuddi e’tiroz bildirishga o‘xshash kabi, bunday shikoyat ham erkin shaklda rasmiylashtiriladi (tuziladi). Unda sug‘urta shartnomasining rekvizitlarini ko‘rsatish, sug‘urta hodisasi holati va sug‘urtalovchining Sizga ma’qul bo‘lmagan xatti-harakatini yozish (aks ettirish) kerak. Shikoyatni quyidagicha tugatish (nihoyasiga yetkazish) mumkin: “Muddatlar buzilishi sabablari bo‘yicha tekshirish o‘tkazilishini va bu sabablarga barham berish bo‘yicha kerakli choralar ko‘rishingizni so‘rayman”. Shikoyatga ana shu sug‘urta hodisasiga tegishli bo‘lgan barcha hujjatlarning nusxalari ilova qilinsa, yanada yaxshi bo‘ladi.

Ikkinchi usul. Sug‘urta kompaniyasiga ich (ichkari)dan ta’sir ko‘rsatish lozim. Bunda sug‘urta shartnomasini tuzganingizda Siz bilan munosabatda bo‘lgan shaxslar, masalan, sug‘urta kompaniyasining xodimlari yoki agentlari Sizga yordam berishi mumkin. Ular bilan gaplashing. Maslahatlashing. Sug‘urtalovchining kuchli va kuchsiz tomonlarini bilgan holda ular

Sizga qanday qilib yaxshiroq harakat qilish lozimligi to‘g‘risida maslahat berishi mumkin.

Uchinchi usul. E’tiroz (pretenziya) yozish kerak. Pretenziya erkin shaklda tuziladi (yoziladi). Biroq, unda sug‘urta kompaniyasi bilan bo‘lgan o‘zaro munosabatlar va sug‘urta hodisasi holatlari, shuningdek, sug‘urta shartnomasining rekvizitlari, albatta, aks ettirilishi kerak. Hujjatning aslini sug‘urta kompaniyasining Bosh ofisiga, nusxasini esa – o‘zingizning mulkingizni sug‘urtalagan bo‘linmaning rahbariga yuborishingiz lozim. Albatta, e’tiroz (pretenziya)ning mazmun-mohiyatini bayon eting (masalan, sug‘urta kompaniyasi to‘lanmalarning sodir etilishini ortga surmoqda yoki undan asossiz ravishda bo‘yin tovlamoqda, bosh tortmoqda). Yana, agar sug‘urtalovchi Sizning talablaringizni ixtiyoriy ravishda qondirmasa, u holda harakatlaringizni davom ettirishingiz mumkinligi to‘g‘risida xabar ham bering. Masalan, tartibga soluvchiga, sug‘urtalovchilar uyushmasiga yoki keltirilgan moddiy va ma’naviy zararni qoplash uchun sudga murojaat qilmoqchi ekanligingizni bildiring. Turli-tuman kasbiy (professional) assotsiatsiyalarga murojaat qilish, xuddi mijozning sudga berish to‘g‘risidagi istagi kabi, psixologik samaraga ega bo‘ladi. Zero, hech bir kompaniya masalani sudda ko‘rib chiqilishidan manfaatdor emas. Shuning uchun ham sug‘urtalovchi sudga qadar muammoni hal etishga harakat qiladi.

Tartibga soluvchi (regulyator) qonunda belgilangan muddatlarda tekshiruv o‘tkazadi. Agar nazoratchilar kompaniyaning ishidan xatoliklar topishsa, ular sug‘urtalovchiga kamchiliklarni bartaraf etish borasida ko‘rsatma berishadi. Ayrim hollarda esa ular sug‘urta kompaniyasining faoliyatini to‘xtatib turishi yoki hatto uning litsenziyasini qaytarib olishi ham mumkin. Afsuski, sug‘urta qoplamasi summasiga nisbatan norozi bo‘lib, tartibga soluvchiga murojaat qilish norozi mijozga o‘z pullarini

olishga yordam berishi – amri-mahol. Tartibga soluvchi (regulyator) sug'urta shartnomasi bo'yicha qoplamani to'latish, ma'naviy zararni kompensatsiya qilish, jarima to'lash va h.k.lar bo'yicha sug'urtalovchini majburlash huquqiga ega emas.

Agar sug'urtalovchiga ta'sir etishning barcha bu usullari ko'zlangan natijaga olib kelmasa, faqat bir narsa qoladi – sudga borish.

Hayotdan misol.

Sug'urta kompaniyasi bilan munozarada qanday qilib o'z huquqini himoya qilmoq lozim?

Yo'l-transport hodisasi yakshanba kuni shahardan biroz uzoqroqdagi dala hovlilar joylashgan joyda, tor yo'lda sodir bo'ldi. Bundan boshqa to'g'ri kelmaydigan joy va vaqtni tasavvur ham etish mumkin emas. Biroq, nima qilish kerak? Axir shunaqasi ham bo'lib turadi. Yaxshiyamki, jismoniy jihatdan hech kim jarohat olmadi. Lekin Ahmadjonning mashinasiga nisbatan bunday deb bo'lmaydi. Uni "yaxshigina" pachoq qilishdi. Ahmadjon, sira o'ylab o'tirmasdan, birdaniga yo'l-patrul xizmatiga qo'ng'iroq qildi. Ularning talabiga ko'ra bo'linmaga keldi va barcha ma'lumotnomalarni rasmiylashtirdi.

Oradan biroz vaqt o'tib, to'satdan, sug'urta kompaniyasidan qoplama (to'lanma)ni to'lashdan voz kechish to'g'risidagi raddiya keldi. Sababi: bo'linmaga borib, yo'l-transport hodisasi sodir etilgan joyni o'z ixtiyori bilan tark etganligi. Biroq, Ahmadjon o'sha yakshanba kuni yo'l-patrul xizmati xodimlarining ko'rsatmalariga qat'iy rioya etgan holda harakat qilgandi. Shuning uchun u bo'sh kelmadi. Sudga ariza berdi va unda ishni yutdi. Qo'liga sud qarorini va ijro varaqasini olishga muvaffaq bo'ldi.

Shunday bo'lishiga qaramasdan, bundan keyingi "ish"lar yana to'xtab qoldi. Vaqt o'tib borar, sug'urta kompaniyasidan

salom ham, pul ham yo‘q edi. Bunday vaziyatda, Ahmadjon do‘stlarining maslahatiga ko‘ra, boshqa yo‘ldan bordi. U, dastlab, sug‘urta kompaniyasining hisobvarag‘i qaysi bankda ekanligini bildi. O‘sha bankka keldi. Sud hujjatlarini bankka topshirdi-da, keltirilgan zararni qoplashni iltimos qilib, ariza yozdi. Ikki kundan so‘ng pullar Ahmadjonning hisobvarag‘iga kelib tushdi. Bank sudning qarori va ijro varaqasi asosida sug‘urta kompaniyasining hisobvarag‘idan pulni yechgan va sug‘urtalanuvchining hisobvarag‘iga o‘tkazgan edi. To‘g‘risi, “ish”ning bunday tez hal etilishi mumkinligiga Ahmadjon ishonmagan edi. Yo‘l-yo‘riq ko‘rsatgani va maslahat bergani uchun do‘stlariga rahmat. Endi bu tajribadan boshqalar ham foydalanishi mumkin.

Sug‘urtada(gi) tipik xatoliklar nimalardan iborat?

Bu borada eng ko‘p va tez-tez uchrab turadigan xatolik – sug‘urta shartnomasini mustaqil ravishda va atroflicha o‘qimasdan, uni yolg‘iz sug‘urta kompaniyasining xodimi yoki sug‘urta agenti tushuntirishlariga tayanib (asoslanib) imzolashdir. Shu munosabat bilan, bu o‘rinda, eng avvalo, manfaatlar qarama-qarshiligi esingizdan chiqmasin. Axir, Sizning vazifangiz talablaringizga javob berishi mumkin bo‘lgan sug‘urtani sotib olish, sotuvchi (sug‘urta kompaniyasi)ning vazifasi esa o‘zi uchun eng foydali bo‘lgan sug‘urta mahsulotini sotishdir.

Siz sug‘urta polisini sotib oldingizmi, demak, sotuvchi (sug‘urta kompaniyasi yoki uning vakili) o‘z vazifa (funksiya)sini bajargan hisoblanadi. Keyingi barcha o‘zaro munosabatlar zararlarni tartibga solish bo‘limining xodimlari bilan birgalikda bo‘ladi. Shuning uchun ham sotuvchining tushuntirishlarini shartnomani diqqat bilan o‘qish orqali yanada to‘ldirish maqsadga muvofiq. Bunda polis bilan qoplanadigan risklar ro‘yxatiga alohida e’tibor bermoq lozim.

Yo'l qo'yilishi mumkin bo'lgan ikkinchi xatolik – bu sug'urta shartnomasini rasmiylashtirishda qandaydir dalillarga nisbatan befarq "jim" turishdir. Bu oddiy e'tiborsizlik oqibatida, yoki Siz tomon qayishayotgan va ko'proq chegirma va'da qilayotgan "g'amxo'r" sug'urta agentining tavsiyasi asosida maxsus ravishda qilingan ham bo'lishi mumkin. Sug'urta polisidagi har qanday noto'g'ri ma'lumot, oxir-oqibatda, sug'urta kompaniyasi foydasiga asoslangan va qonuniy tarzda to'lanmalardan voz kechishga olib keladi.

Yana bir xatolik – bu sug'urta shartnomasi amal qilishi davomida risk darajasi o'zgarishining sug'urta kompaniyasi tomonidan ma'lum qilinmasligidir. Bu, masalan, sog'likka tegishli. Inson istisnolar ro'yxatiga kiritilgan kasallik bilan kasallanishi, o'lim yoki mehnat qobiliyatini yo'qotish esa aynan ana shu kasallik tufayli sodir bo'lishi mumkin. Risk darajasiga, shuningdek, inson hayot tarzining o'zgarishi ham ta'sir ko'rsatadi. Ma'lumki, sportning ekstemal turlari bilan shug'ullanish mashg'ulotlari jarayonida olingan jarohatlar "sug'urta hodisasi" tushunchasiga kiritilmaydi. Bu hodisalar bo'yicha sug'urta to'lanmalari to'lanishiga umid qilish o'rinsiz hisoblanadi.

SAVOLLAR

1. Oila kapitaliga qanday risklar xavf solishi mumkin? Bunday risklardan himoyalanishning qanday usullarini bilasiz?

2. Sug'urta(lash)ning mohiyati nimada?

3. Sug'urta(lash) qanday risklardan himoya qila oladi va ularning qandaylaridan himoya qila olmaydi?

4. Hayot sug‘urtasi doirasida qanday risklarni sug‘urtalash mumkin?

5. Jamg‘arilmalarni shakllantirish uchun sug‘urta(lash)ning qanday turidan foydalanish kerak? Bank depoziti bilan taqqoslaganda uning afzalliklari va kamchiliklari nimada?

6. Mulkiy sug‘urta(lash)da sug‘urta to‘lanmasining miqdori qanday aniqlanadi?

7. Javobgarlikni sug‘urtalash nima uchun kerak?

8. Sug‘urta kompaniyasini tanlayotgan paytda nimalarga e’tibor bermoq lozim?

9. Sug‘urta shartnomasini o‘qiyotganda qanday shartlarga alohida e’tibor bermoq zarur?

KEYS

HAYOTNI SUG‘URTALASH (YOKI HAYOT SUG‘URTASI)

Yakshanba kuni Abdulla va Iroda, har doimgidek, bolalarni sayr qilishga tayyorlashdi. Dilafro‘z uch yoshga kirgan, Shirin esa endigina olti oylik bo‘lgandi. To‘satdan telefon jiringlab qoldi. Abdullaning do‘sti Rustam qo‘ng‘iroq qilgan bo‘lib, u yaqindagina Alp tog‘laridagi tog‘-chang‘i kurortidan qaytgan edi. To‘g‘risi, uning yangiliklari xursandchilikdan darak bermadi: kurortdaligining 1-kunidayoq u eng xavfli “qora” trassadan chang‘ida pastga tushishga harakat qilgan; yiqilgan; oyoq-qo‘lini sindirgan; endi unga Avstriya Alpining go‘zalliklari va chiroyi to‘g‘risida gapirishning o‘rniga o‘zining shifoxonada qanday davolanganligi, samolyotda tishini-tishiga qo‘yib, qiynalib-azoblanib ortga qaytganligi va uzoq davom etuvchi kasal kishining uncha quvnoq bo‘lmagan istiqboli to‘g‘risida gapirish qolgandi, xolos. Ishi bilan endi nima bo‘ladi? Bu, umuman, noma’lum. Kasal xodimning ish o‘rnini yana olti oyga ushlab turish kimga ham yoqardi? Buning ustiga, uning reabilitatsiya qilinishiga ham yana qo‘shimcha vaqt talab qilinadi-ya?!...

Kechqurun, bolalar uyquga ketganidan so‘ng, Abdulla Iroda bilan do‘sti Rustamga qanday qilib yordam berishi mumkinligini muhokama qildi. Faqat pul bilan yordam qilishlari mumkinligi to‘g‘risida xulosaga kelishdi. Ayniqsa, muammolar ish bilan bog‘langan bo‘lsa, ular esa – albatta, bo‘ladi. Va shunda Abdulla xotiniga dedi: “Bilasanmi? Har birimiz uning o‘rnida bo‘lib qolishimiz mumkin. Umuman olganda, hammamiz Alloh panohidamiz-ku-ya?! Lekin shunday bo‘lishiga qaramasdan, menimcha, oilamizni kambag‘alona kelajak riskidan qutqarishning yolg‘iz yo‘li – bu hayotimizni sug‘urtalashdir. Agar men bilan nimadir sodir bo‘lib qolsa, Sizlar kompensatsiya (qoplama)ni

olasizlar. Do'stlarimizning yordamiga muhtoj ham bo'lmaysizlar. Bo'ldi! Men ertagayoq hammasini to'liq bilishga harakat qilaman. So'ng, qanday shart-sharoitlar bizga eng ko'proq to'g'ri kelishi mumkinligini muhokama qilamiz. Kelishdikmi?!".

Iroda voqelikning bunday tus olishi yoki bu tomonga qarab o'zgarib ketishiga tayyor emasdi. Uning nazarida, bu to'g'risida gapirish – yaxshi narsa emas. U xosiyatli bo'lmagan xom-xayollikdan iborat. Buning ustiga, boquvchisini yo'qotganda "to'g'ri keladigan shart-sharoit" to'g'risida gapirish-a!? Yana nima emish, eri tirik bo'lganda-ya?! Xudo olsin!"...

Ularning oilasi – baxtli oilalardan edi. Abdulla yaxshigina ishlab topardi. U yirik firmada menejer bo'lib ishlar va oyiga 8,0 mln. so'm maosh olardi. Bu Irodaning vaqtincha ishlamasligiga ham imkon bergan edi. Biroq, ikki bola bilan bog'liq bo'lgan xarajatlar shu qadar ko'p ediki, amalda ish haqidan ish haqigacha yashashardi, xolos. Iroda yana bir yarim yillik to'lanadigan dekret ta'tiliga ega edi. U hali oldingi ishiga qaytish kerakligi to'g'risida biror-bir qarorga kelmagandi. Axir unda enaga yollashga to'g'ri keladi-da. Buning ustiga, Iroda farzandlarini begona qo'llarga topshirishni ham istamasdi.

Do'stlari Rustam bilan sodir bo'lgan yuqoridagi voqea yosh ota-onalarni o'z oilaviy byudjetlariga yangicha qarashga va to'satdan kelishi mumkin bo'lgan "qora kun" uchun zaxira yaratish kerakligi to'g'risida o'ylashga majbur etdi. Ular har oyiga Abdullaning maoshidan 80,0 ming so'm, ya'ni ish haqining 1,0%ini alohida ajratib qo'yishga qaror qilishdi. Endi bu pullardan qanday qilib samarali foydalanish qolgan edi, xolos.

Abdulla hayotni sug'urtalash g'oyasi bilan "uchib" yurardi. U doim mas'uliyatli shaxs hisoblangan. Har bir narsaga jiddiy qarar va o'z hayotini ancha oldinga rejalashtirishga harakat qilardi. Uning bunday xislati ishiga yordam berar va bu vaziyatda ham to'g'ri qaror qabul qilishiga, albatta, ko'mak berishi kerak edi.

Iroda turmush o'rtog'iga astoydil ishonishga allaqachon ko'nikib qolgan edi. Albatta, u moliyaviy masalalarda kuchli emasdi. Lekin unda yaxshi hayot mantig'i bor edi. Bu mantiq unga "Osmondagi turnadan – qo'ldagi chittak yaxshi" ekanligini doim bildirib turardi. Har yili sug'urta pullarining "yonib ketish"i esa unga hammadan ko'ra ko'proq yoqmagan edi. Buni u tibbiy sug'urta bo'yicha juda yaxshi bilardi.

Abdulla sug'urta kompaniyalariga murojaat qilib bildiki, u umid qilishi mumkin bo'lgan maksimal sug'urta summasi uning ikki yillik daromadiga, ya'ni 19,2 mln. so'mga teng ekan. U sug'urta summasining 1,0%iga, ya'ni yiliga 19 200 so'mga teng bo'lgan sug'urtani topgan edi.

"Zo'r-u, biroq bunday sug'urta polisi barcha risklarni qoplamaydi-da!",- deb o'yladi Abdulla. "Sug'urta polisini sotib olish kerak bo'lsa, uning risklarni maksimal qoplaydiganini sotib olish kerak-da!". U holda sug'urta polisi ham unga qimmatga tushadi, ya'ni sug'urta summasining 2,5%iga yoki yiliga 480 000 so'mga teng bo'ladi. Biroq, sug'urta mukofotining bu summasi ham ular jamg'arishga qaror qilingan summaning yarmini tashkil etadi, xolos. Biror narsa sodir bo'lganda-chi, oila kamida ikki yilda ta'minlangan bo'ladi-ya!?

O'z navbatida, Iroda ham yangi ma'lumotlar topishga harakat qildi. Uning sug'urta kompaniyasida ishlaydigan bir dugonasi bor edi. U esa, har safar "Hech bir sug'urta polisi barcha risklarni qoplashga qodir emas", - deya takrorlashdan aslo charchamasdi. Misol uchun uzoqqa borish shart emas. Abdullaning do'sti Rustam tog' chang'isida sayr qilayotgan paytda jarohat olgan. Bu esa ekstremal sport turi hisoblanib, sug'urta qilinishi lozim bo'lgan hodisalar ro'yxati tarkibiga kiritilmagan. Bu esa – afsuslanarli hol. Zero, Iroda va Abdulla snoubordda sayr qilishni juda yaxshi ko'rishar va farzandlari katta bo'lganidan so'ng tog' tomon yo'l olishni orziqib kutishardi. Endi esa, ular qanday qilib bo'lsa ham,

yiqilmaslik va albatta nimanidir bo'lishi to'g'risida o'ylashlari kerak bo'lib qolayapti.

Iroda har doim umuman yomonlik to'g'risida o'ylamaslikka harakat qilardi. Axir aytishadi-ku, o'ylangan fikr – moddiylashishi mumkin. Endi u hamma narsadan qo'rqadigan bo'lib qoldi: Abdulla avtohalokatga duchor bo'lishi, balkondan tushib ketishi, ko'chada sirpanib ketishi, to'xtab qolgan liftga tiriklayin yonib ketishi yoki mafiyaning qo'liga tushib qolishi mumkin. Jangari filmlarni ko'raverish bilan shakllangan fantaziya shu darajaga borib yetdiki, Iroda, bo'lar-bo'lmasga, ko'z yoshi qiladigan bo'lib qoldi.

Abdullaga esa, bularning bari xom-xayollikdan o'zga narsa emasdi. Aksincha, sug'urta polisini sotib olib, u o'z yaqinlarining taqdiriga nisbatan ishonch hosil qilardi. Albatta, uning balkondan yiqilish yoki mafiya bilan bog'lanish niyati yo'q edi. Lekin, baribir, har narsa sodir bo'lishi mumkin-da...

To'g'risi, unga tinchlik bermaydigan bir holat bor edi: ishsiz qolganda hayotni sug'urtalash mumkin emas. Bu Irodaning barcha qo'rquvlari bilan taqqoslaganda voqelik rivojlanishining yetarli darajada ehtimolli bo'lgan va tez-tez uchrab turadigan varianti edi. Sug'urta polisini sotib olishdan oxiri voz kechganidan so'ng Abdulla bu safar Irodaning haqligi to'g'risida o'ylay boshladi. U Irodaga sug'urta qilishni unutishni va har oyiga 80 000 so'mni depozitga qo'yishni taklif qildi – pul ham butun, foiz ham tomib turadi.

Hammasidan tashqari, Iroda yana sug'urta kompaniyalariga sira ishonmasdi. Ular ertami-kechmi, baribir, kasodga uchrashadi, deb o'ylardi.

Abdulla esa, o'z navbatida, depozitga ishonmasdi: u sug'urta summasi bilan taqqoslash mumkin bo'lgan pulni jamg'arishga yordam bera oladimi?! Albatta, yo'q!

Oilaning moliyaviy kelajagini muhokama qilish boshi berk ko'chaga kirib qoldi.

Hayotida birinchi marta Iroda Abdullaga qoyil qolmadi. Turmush o'rtog'ining pozitsiyasi, uning nazarida, oqlanmagan (asoslanmagan) darajada – past. Oilaning moddiy farovonligini ta'minlash bilan bog'liq bo'lgan masalani jiddiy yechishning o'rniga u sug'urta ortida bekinayotgandekmi, go'yo?!

So'nggi paytlarda Iroda dugonasi bilan bo'lgan suhbatni tez-tez eslaydigan bo'lib qoldi. U yangi daromadlar manbaini yaratish to'g'risida gapirganmidi? Pulni sug'urta kompaniyasi berish kerak emas, ularni "ish"ga joylashtirish kerak, deganmidi?! Dugonasining o'zi sug'urta kompaniyasida ishlab turib shunday dedimi?! Nahotki,...

Iroda yana bir marta dugonasi bilan maslahatlashish va so'ng Abdulla bilan gaplashish kerakligi to'g'risida qaror qabul qildi...

KEYSGA SAVOLLAR

1. Hayot sug'urtasiga nisbatan keysda keltirilgan "tarafdor" yoki "qarshi" argumentlarning qay birlari Sizga eng muhim ko'rinadi?

2. Hayot sug'urtasini sotib olish foydasiga qo'shimcha argumentlarni keltira olasizmi?

3. Hayot sug'urtasini sotib olishga qarshi qo'shimcha argumentlarni keltiringchi?!

4. Keysda keltirilgan muammoni yechishning boshqa usullarini taklif qiling. Hayotni sug'urtalash bilan taqqoslaganda ularning afzalliklari va kamchiliklarini tahlil qiling. Abdulla va Irodaga Siz nima maslahat berasiz: hayot sug'urtasi polisini sotib olish kerakmi (agar "Ha!" bo'lsa, u holda qanday shartlar asosida?) yoki boshqa qarorni qabul qilmoq lozimmi?

7-BOB.

INVESTITSIYALAR

Bu bob materiallaridan bahramand bo'lib, quyidagilarni bilib olishingiz mumkin:

- Investitsiyalar nima uchun kerak?
- Nima(lar)ga investitsiya qilish mumkin?
- Investitsiyalar qanday "ishlaydi"?
- Puldan tashqari yana nima(lar)ni investitsiya qilsa bo'ladi?
- Biznesga qanday investitsiya qilmoq lozim?
- Vaqtni Sizga ishlashiga qanday majburlash mumkin?
- Aktivlarning jozibadorligini qanday o'lchash (baholash) kerak?
- Turli aktivlar qanday daromadlar(ni) keltiradi?
- Investitsiyalashtirishda risklarni qanday boshqarish zarur?
- Investorlarga qanday moliyaviy vositachilar yordam berishi mumkin?
- Moliyaviy vositachilarni qanday tanlash kerak?
- O'z investitsion ustuvorligini qanday aniqlasa bo'ladi?
- Investitsiyalashtirish strategiyasini qanday tanlash zarur?
- Investitsiya portfelini qanday shakllantirish lozim?
- O'z investitsiya portfelini qanday qilib qaytadan balanslashtirish mumkin?
- Investorlar qanday tipik xatoliklarga yo'l qo'yishadi?

7.1. INVESTITSIYALAR. NIMA U?

Investitsiyalar nima uchun kerak?

Kelajakda daromad olish maqsadida aktivlarni sotib olish investitsiyalashtirish deyiladi. Bu keltirilgan ta'rifda bizni qo'rqitadigan yolg'iz bir narsa bor, xolos. U ham bo'lsa biroz noaniq bo'lgan, g'ira-shira ko'rinadigan, tumanli kelajakdir. Haqiqatdan ham nega yoki nima uchun kutish kerak? O'z kapitalini boshqacha qo'llashning iloji yo'qmi? Atrofda qanchadan-qancha yangiliklar sodir bo'layapti. Bir-biridan chiroyli bo'lgan narsalar vujudga kelmoqda. Hozirning o'zida ularni sotib olsa bo'ladi-ku! Boshqacha so'zlar bilan aytganda, kelajakda abstrakt bo'lgan foydani ko'zlab hozirgi paytda o'z iste'molini qurbon qilish (iste'moldan voz kechish)ning boisi ne? Savol mantiqanmi? Nima desangiz, deng-gu, lekin investitsiyalashtirishning ma'no-mazmuni yoki mohiyatini tushunishga birinchi marta harakat qilayotgan har bir kishining oldida bu hayotiy savol ko'ndalang bo'lib turaveradi.

Shunday bo'lsa-da, bu savolning javobi – allaqachon topilgan. Ha-Ha, u – azaldan ma'lum. Butun dunyoda odamlar yanada yaxshiroq yashashni orzu qilishadi. Shu bois, qilinadigan harakat orzuga mos bo'lsa, insonlarning yildan-yilga ta'minlanganlik darajasi oshib boraveradi. Bu mutlaqo tabiiy intilishki, aslida, u – har bir inson tabiatida namoyon bo'ladi. U har bir inson zotida – mujassamlashgan.

Kelajakdagi bizning barcha reja va orzularimiz moddiy farovonligimiz bilan bevosita bog'liq. Hayotda biz qanday maftunkor va jozibali maqsadlarni o'z oldimizga qo'ymaylik, ularga muvaffaqiyatli erishish, odatda, o'sha orzu va rejalarni ro'yobga chiqarish uchun yaratishimiz kerak bo'lgan moliyaviy sharoitlarga to'g'ridan to'g'ri bog'liq bo'ladi. O'z navbatida, bizning moliyaviy

sharoitlarimiz esa o‘z kapitalimiz (bilimimiz, tajribamiz, vaqtimiz, pulimiz va h.k.lar)ni daromad keltiruvchi turli aktivlarga qanday investitsiya qilish qobiliyatimizga bevosita bog‘liq. Xullas, yaratishimiz lozim bo‘lgan moliyaviy sharoitlarimiz va o‘z kapitalimizni qanday investitsiya qilishni uddalay olishimiz o‘rtasida to‘g‘ri proporsional bog‘liqlik mavjud.

Nima(lar)ga investitsiya qilish mumkin?

Ko‘plab kishilar real (haqiqiy) aktivlarga, ya’ni ko‘chmas mulk, oltin, qimmatbaho toshlar, san’at asar (predmet)lari va h.k.larga qo‘yilgan qo‘yilmalar real (haqiqiy) investitsiyalar bo‘lishi mumkin, deb hisoblaydilar. Aksariyat real (haqiqiy) aktivlarni ko‘z bilan ko‘rish va qo‘l bilan ushlash mumkin. Bu hollar esa, o‘z navbatida, ular qiymati (qimmatliligi)ning yo‘qolib ketmasligi xususida psixologik ishonch tug‘diradi. Bir paytning o‘zida, real (haqiqiy) investitsiyalarga yana patentlar, mualliflik huquqi va Sizning o‘z insoniy kapitalingiz, masalan, yaxshi ma’lumot olishingiz kabi nomoddiy aktivlar ham kiradi.

Biroq, investitsiyalar faqat real (haqiqiy) aktivlar bilan cheklanmaydi. Ko‘p sonli moliyaviy aktivlar ham qo‘yilmalar uchun imkoniyatlarni ancha kengaytiradi. Qandaydir bir moliyaviy aktivga investitsiya qilib, Siz daromad olish huquqini qo‘lga kiritasizki, u oldin ko‘zda tutilgan qoidalarga muvofiq aniqlanadi. Bu huquq, qog‘ozli yoki elektron shaklda, hujjatiy tarzda tasdiqlanadi. Masalan, bank depoziti omonatchiga foiz ko‘rinishida daromad keltiradi. Bunda Siz muddati, valyutasi, to‘ldirish imkoniyati va boshqa opsiyalarni tanlashingiz mumkin. Bularning barchasi shartnomada ko‘zda tutiladi. Uni Siz bank bilan tuzasiz. Depozitlardan tashqari, katta miqdordagi boshqa moliyaviy instrumentlar ham mavjud bo‘lib, ularning xilma-xilligi va moslashuvchanligi investorlarni o‘ziga maftun etadi. Bular

qimmatli qog‘ozlar, xususiylashtirish investitsiya fondlari (XIFlar) va h.k.lardir.

Shuni alohida qayd etish lozimki, moliyaviy aktivlar yirik va uncha katta bo‘lmagan summalarda ham investitsiya qilishga mos keladi. Qimmatbaho toshlar yoki ko‘chmas mulk ko‘rinishidagi real (haqiqiy) aktivlarni ming so‘mga sotib olishingiz – amri mahol. Buni esa, moliyaviy instrumentlar orqali amalga oshirishning iloji bor.

Oltinga qanday qilib investitsiya qilish mumkin?

Oltinga investitsiya qilishning an’anaviy usuli real (haqiqiy) aktivlarni, ya’ni oltin qo‘yilmasi, oltindan bo‘lgan tangalar va qimmatli buyumlarni sotib olish hisoblanadi. Bunga har doim foydali investitsiya(lashtirish) deb qaralgan. Biroq, bu o‘rinda bunday qimmatli aktivni saqlash bilan bog‘liq bo‘lgan xarajatlarni esdan chiqarish kerak emas. Uni o‘g‘rilardan himoya qilish uchun uyda ishonchli seyfni sotib olishga yoki bank yacheykasini ijaraga olishingizga to‘g‘ri keladi. Shuningdek, kelgusida oltinni banklar, olib-sotarlar (savdogarlar) yoki yuvelirlarga sotish uchun uning haqiqiyligini tekshirishda qimmat turadigan malakali ekspertizadan o‘tkazish ham taqozo etiladi. Buning ustiga, oltin qo‘yilmani bankdan sotib olishda xarid summasiga nisbatan ma’lum bir foizda (15,0%) qo‘shilgan qiymat solig‘i (QQS)ni ham to‘laysiz. Oltin bankka qayta sotilganda esa Sizga QQS qaytarilmaydi.

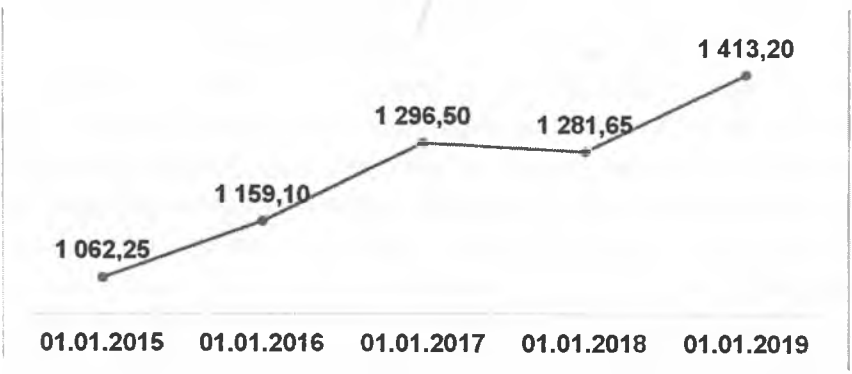
Shu o‘rinda keyingi yillarda oltin bahosining darajasi va uning qanday o‘zgarayotganligiga ham e’tibor berish kerak. Bunga bizga 7.1-jadval va 7.1-grafik ma’lumotlari ma’lum bir tasavvur hosil qilishga yordam beradi.

7.1-jadval

2015–2019-yillarda oltinning bahosi[18] (AQSh dollarida)

T/r	Sana	Bir unsiya oltin bahosi
1.	01.01.2015	1 062,25
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

Shu davr oralig'ida uning qanday o'zgarganligini grafikda quyidagicha aks ettirish mumkin:



7.1-grafik. **2015–2019-yillarda oltin bahosining o'zgarishi dinamikasi**

[18] O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki Xalqaro rezervlarni boshqarish departamenti ma'lumotlari.

Umuman olganda, oltin bahosining o'zgarishi to'g'risidagi ma'lumotlarni **http://lbma.org.uk/** veb-sahifasida kuzatib borish mumkin.

Investitsiyalar qanday "ishlaydi"?

Nimanidir olish uchun oldin nimanidir berish kerak. Bu so'zlarni o'zimiz tez-tez eshitamiz va ularni o'zimiz ishlatamiz ham. Biroq, aqlli odamlar uchun qachondan buyon bu haqiqat shak-shubhasizga (obyektiv reallikka) aylanganligidan xabarimiz yo'q. Marhamat, bilib qo'ying: qadimgi Xitoy faylasufi Lao-szi bu "formula"ni eramizdan oldingi V asrda "yaratgan". U quyidagini tasdiqlagan: "olish uchun, oldin berish kerak". Boshqacha so'zlar bilan aytganda, o'z hayotingizda nimaga erishishni xohlasangiz, biling, u o'z-o'zidan sodir bo'lmaydi. Akademik shoirimiz G'.G'ulom aytganidek, "G'oyibdan kelajak baxt – bir afsona". Buning aynan shunday ekanligini I.Nyuton qonunlarining biri ham, o'ziga xos tarzda, tasdiqlaydi: jismga boshqa jismlar o'z ta'sirini ko'rsatmasa, u o'z tinch holatini saqlaydi.

Yuqoridagi fikrlar shaxsiy moliyaga nisbatan qo'llanilsa, u quyidagi ko'rinishni oladi: kelajakda daromad olish uchun bugun nimanidir investitsiya qilish kerak.

Masalan, qurilishning dastlabki bosqichida Siz uydagi xonadonni sotib olishga 100,0 mln. so'mlik investitsiya qildingiz. Ikki yildan so'ng, uy foydalanishga topshirilganda, Siz o'sha xonadonni 150,0 mln. so'mga sotdingiz. 50,0 mln. so'm ko'rinishidagi foyda – bu ikki yillik muddatga ko'chmas mulkka o'z pulingizni qo'yganligingiz (investitsiya qilganligingiz) uchun mukofot-taqdirlanish hisoblanadi. Siz bankka depozit qo'yishdan ko'ra ko'proq riskka yo'l qo'ygandingiz. Endi esa, qo'yilmalaringiz (investitsiyangiz) riskka tortilganligi uchun, Siz bonus oldingiz. Zero, uyni qurish ikki yildan ortiqroq muddatga cho'zilib ketishi mumkin edi. Qurilish sifatining ham ko'ngildagidek bo'lishiga hech

kim kafolat bermagandi. Ko'chmas mulk bahosining pasayib ketish ehtimoli ham mavjud edi. Bularning bari natijasida Siz kamroq ishlab topishingiz va hatto zarar ko'rishingiz ehtimoli ham yo'q emasdi. Va nihoyat, Sizning foydangiz – mos keluvchi ko'chmas mulkni izlab topganligingiz, bozorni puxta o'rganganligingiz, erinmasdan va sinchiklab barcha hujjatlarni to'g'ri rasmiylashtirganligingiz va h.k.lar borasidagi xizmatlaringiz haqini, o'ziga xos tarzda kompensatsiya qilinishi (qoplanishi)dir.

"investitsiya" tushunchasining kelib chiqishi

"Investitsiya" atamasi lotin tilidagi "investire" fe'lidan olingan. U quyidagi turli so'z birikmalari tarzida ishlatiladi: "huquq berish", "hokimiyatni qo'lga kiritish", "vakolat berish". O'rta asrlardagi Yevropada janoblarga yerga egalik huquqini yoki sadoqat bilan xizmat qilish borasidagi qasamyod o'rniga o'z vassaliga mansab berish investura deb atalgan. Xizmat ko'rsatish ko'rinishidagi kelgusidagi daromadga janob go'yo vassalga investitsiya qilganidek.

Puldan tashqari yana nima(lar)ni Investitsiya qilsa bo'ladi?

Odatda, eng umumiy va eng sodda tarzda investitsiya deyilganda pulli qo'yilma tushuniladi. Agar Siz maktabda o'qiyotgan bo'lsangiz va Sizda shaxsiy jamg'arilmalar bo'lmasa, unda nima qilish kerak? Mana bu hayotiy savolning ayrim javoblari: Siz o'zingizning vaqtingiz, aql-u-zakovatingiz, o'z insoniy kapitalingizni rivojlantirishdagi energiyangizni investitsiya qilishingiz mumkin. Masalan, Siz o'z oldingizga ingliz tilini yuqori darajada egallashni maqsad qilib qo'yishingiz mumkin. Bu ko'plab soatlar davomida tirishqoqlik bilan shug'ullanish kerakligini taqozo etadi. Biroq, buning natijasida esa Siz o'zingiz uchun yaxshi haq

to'lanadigan qiziqarli ishni topish borasida o'z imkoniyatingizni keskin oshirgan bo'lasiz.

Xuddi ana shu prinsip tadbirkorlikda ham qo'llaniladi. Muvaffaqiyatli biznes uchun faqat pulning bo'lishi, ma'lum ma'noda, ishoning – bu hali hech narsa emas. Buning uchun tashabbus, o'z-o'ziga bo'lgan ishonch, tinimsiz samarali va foydali ishlashga tayyor turish, foydali aloqalar va albatta, qiziqarli g'oyalar ham, suv va havodek, zarur. Bugungi kunda mashhur brendlarga aylangan kompaniyalar – Apple, Google, Skype, Facebook, "VKontakte" va b.lar – o'z g'oyalari bilan baland qanot qoqqan yoshlar tomonidan yaratilgan. Pullar esa, istiqbolli biznesga investitsiya qilishdan manfaatdor bo'lgan va moliyaviy jihatdan baquvvat bo'lgan insonlar va kompaniyalar hisobidan jalb qilingan.

"VKontakte" ijtimoiy tarmog'i qanday yaratildi?

Pavel Durov 11 yoshida – maktabdaligidayoq – dasturlashga juda qiziqqan va unga butun vujudi bilan mahliyo bo'lgan edi. So'ng u universitetda har xil notijoriy internet-loyihalar – turli kurslar uchun elektron kutubxona, studentlar muloqoti uchun forum va boshqalar – yarata boshladi. 2006-yilda Pavel Facebook loyihasidan xabar topdi va rossiyalik studentlar va bitiruvchilar uchun ijtimoiy tarmoq yaratishga qaror qildi. Uning akasi loyihaning texnik direktori bo'ldi. Qadrdon do'sti esa puldan yordam berdi. Ijtimoiy tarmoqni "VKontakte" deb atashdi. Bu bilan ular kursdoshlarning hech qachon aloqani uzmasliklariga sha'ma qilishgan edi. Vkontakte.ru saytining rasmiy ishga tushgan kuni 2006-yilning 10-oktyabri bo'ldi. Bu kunda Pavel 22 yoshga to'lgan edi.

Yangi resurs yoshlar o'rtasida tezda ommalashib ketdi. Loyihani yanada rivojlantirish va kengaytirish uchun Pavel yirik investorni jalb qildi. Natijada "VKontakte" ijtimoiy tarmog'i

Rossiyada eng yirikka aylandi. 2014-yilning boshidagi ma'lumotlarga ko'ra unga har kuni 60,0 mln. kishi "kiradi". Analitiklarning baholashlariga ko'ra, kompaniyaning qiymati 3,0 mlrd. AQSh dollaridan oshib ketgan.

Biznesga qanday investitsiya qilmoq lozim?

Odatda, o'z biznesiga yoki birovning biznesiga ham investitsiya qilish mumkin. Investitsiyalar esa turli shakllarda amalga oshiriladi. Biroq, ko'pchilik o'ylaganidek – faqatgina pulda emas. Ular moddiy (asbob-uskunalar, ko'chmas mulk va h.k.lar) va nomoddiy (aloqalar, vaqt, bilim va h.k.lar) aktivlar ko'rinishida bo'ladi.

Agar birovning biznesiga investitsiya qilish ko'rib chiqiladigan bo'lsa, u holda, avvalo, ikki yondashuvning mavjud ekanligini qayd etib o'tmoq lozim. Uning birinchisi va eng soddasi – oldindan belgilangan qat'iy foiz ostida tanish tadbirkorga pullarni qarzga berishdir. Qarz (yoki kredit) – bu qarziy moliyaviy instrument hisoblanadi.

Yondashuvning ikkinchisi va murakkabrog'i – bu biznesda(gi) hissani sotib olishdir. Biznesga investitsiya qilishning bu yo'li bizga hissamizga proporsional ravishda foydaning bir qismini olishga da'vogar chiqishimiz mumkinligini anglatadi. Bu hissali moliyaviy instrument sanaladi. U esa – ancha risklidir. Zero, muvaffaqiyat paytida yaxshigina "ishlab olish"ingiz mumkin. Bankrotga uchraganda esa ko'p narsani yo'qotib qo'yish ehtimoli ham – yo'q emas.

Birovning biznesiga investitsiya qilish uchun qandaydir bir tadbirkor bilan, albatta, tanish bo'lishingiz – shart emas. Ko'plab kompaniya **qimmatli qog'ozlarni** – aksiyalar, obligatsiyalar va h.k.larni – muomalaga chiqarishadi. Ularni Siz sotib olishingiz va so'ng esa fond bozorida sotib yuborishingiz mumkin. Kompaniya uchun – bu moliyalashtirishni jalb qilish usuli sifatida maydonga

chiqadi. Xuddi shu narsaning o'zi investor uchun esa – daromad ishlab topish yo'lidir.

Obligatsiyalar – bu qarziy moliyaviy instrumentdir. U bo'yicha Siz, xuddi depozitga o'xshash, uzluksiz ravishda qat'iylashtirilgan foizli daromadni olasiz. **Aksiya** esa – hissali moliyaviy instrument hisblanadi. U o'z egasi (aksioner)ga **dividend** ko'rinishida(gi) daromadni keltiradi. Dividendlar Sizga kompaniyadagi hissangizga proporsional ravishda uning foydasidan to'lanadi. Uning miqdori oldindan ma'lum bo'lmaydi. Zero, kompaniyaning foydasi turli yilda o'zgarib, turlicha bo'ladi. Aksioner, agar aksiyalarning bahosi o'ssa, ularni qayta sotib ham daromad olishi mumkin. Qimmatli qog'ozlar kichik summalarni katta kompaniyalarga investitsiya qilish imkonini beradi.

Qimmatli qog'oz (security) – qonunchilikka muvofiq hujjatlar bo'lib, ular mazkur hujjatlarni chiqargan yuridik shaxs bilan ularning egasi o'rtasidagi mulkiy huquqlarni yoki qarz munosabatlarini tasdiqlaydi, dividendlar yoki foizlar tarzida daromad to'lashni hamda ushbu hujjatlardan kelib chiqadigan huquqlarni boshqa shaxslarga o'tkazish imkoniyatini nazarda tutadi.

Obligatsiya (bond) – emissiyaviy qimmatli qog'oz bo'lib, u obligatsiyani saqlovchining obligatsiyaning nominal qiymatini yoki boshqa mulkiy ekvivalentini obligatsiyani chiqargan shaxsdan obligatsiyada nazarda tutilgan muddatda olishga, obligatsiyaning nominal qiymatidan qat'iy belgilangan foizni olishga bo'lgan huquqini yoxud boshqa mulkiy huquqlarini tasdiqlaydi.

Aksiya (stock) – o'z egasining aksiyadorlik jamiyati foydasining bir qismini dividendlar tarzida olishga, aksiyadorlik jamiyatini boshqarishda ishtirok etishga va u tugatilganidan keyin

qoladigan mol-mulkning bir qismiga bo'lgan huquqini tasdiqlovchi, amal qilish muddati belgilanmagan, egasining nomi yozilgan emissiyaviy qimmatli qog'oz.

Aksioner (stockholder) – kompaniya aksiyalarining egasi. Uning daromadi aksiyalar qiymatining o'sishi va dividendlar hisobidan shakllanadi.

Dividend (dividend) – aksionerlar o'rtasida taqsimlanadigan kompaniya foydasining bir qismi.

Vaqtni Sizga ishlashiga qanday majburlash mumkin?

Har bir inson o'z investitsiyalaridan, iloji boricha, tezroq samara olishni istaydi. Afsuski, hamma vaqt ham shunday bo'lavermaydi. Masalan, ingliz tilini mukammal egallashga harakat qilgan bo'lsangiz-da, o'zingiz istagan bunday natijani uch kundan so'ng qo'lga kiritolmaysiz, albatta. Hatto bir hafta davomida tilni o'rganishga to'liq "sho'ng'igan" bo'lishingizga qaramasdan, baribir, Siz ingliz tilida aksentsiz gapirishni uddalolmaysiz. Bu holda muammoni yechish kaliti – uzluksiz shug'ullanib borish va sabr-toqatdadir. Tilni kerakli darajada egallashingizga, hech bo'lmaganda, bir yoki ikki yil kerak bo'ladi. Buning ustiga, bu jarayondagi hamma ishlar va ularning natijalari Sizning dastlabki darajangiz, qobiliyatingiz, tirishqoqligingiz va tartib-intizomingizga bog'liqdir.

Spekulyatsiya (olib-sotarlik)mi yoki investitsiyalashtirish?

Qandaydir aktivlarni, masalan, valyuta yoki aksiyalarni sotib olib va undan so'ng esa ularni zudlik bilan qayta sotib spekulyatsiya (olib-sotarlik) hisobidan tezroq daromad olishni

istamaydiganlar – oramizda, deyarli, yo'q. Ko'pchilik shunday bo'lishini, albatta, istaydi. Go'yo, investitsiyalashtirishda ham xuddi shunday qilgandekmiz – arzonroq sotib olishga va aksincha, qimmatroq sotishga harakat qilamiz.

Biroq, ular o'rtasida keskin farq bor. Investorlar spekulyant (olib-sotar)lardan farqli o'laroq, pulni uzoqroq, odatda, ikki yildan kam bo'lmagan muddatga "qo'yishadi". Qisqa muddatga pul "qo'yish" – juda riskli. Axir, hech kim, masalan, ertaga dollar, so'mning kursi yoki "O'zbekneftegaz" AK aksiyalarining qiymati qancha bo'lishini bilishga qodir emas. Hatto qimmatli qog'ozlar oldi-sotdisi bilan shug'ullanuvchi fond bozori olamida nimalar sodir bo'layotganligining hammasini ipidan-ignasigacha tahlil qilayotgan professional (kasbiy) treyderlar ham hamma vaqtda muvaffaqiyatga erishavermaydilar. Bunday vaziyatda, yetarli darajada bilim va tajribaga ega bo'lmasdan, yengil pul ishlab topish niyatida bo'lgan oddiy spekulyant (olib-sotar)larga nisbatan nima deyish mumkin?!

Ko'plab mamlakatlarda to'plangan statistik ma'lumotlarga ko'ra, moliyaviy bozorda spekulyant (olib-sotar)lik qilishga uringanlarning 60,0-90,0%i zarar (yo'qotma) ko'rgan. Savdolar faqat o'z mablag'lari hisobidan emas, balki qarziy mablag'lar hisobidan ham sodir etilganda, yutqizganlar foizi yanada yuqoriroq bo'lgan.

Ko'pchilikning fikricha, moliyaviy investitsiyalarni faqat boy-badavlat odamlar amalga oshiradi. Agar qo'lingizda katta miqdorda bo'sh turgan pullar bo'lmasa, investitsiyalashtirish to'g'risida o'ylamasangiz ham bo'ladi, deyishadi. Aslida – bunday emas. Marhamat, bir hisoblab ko'ringchi, oliy ta'lim dargohida o'qish davomida boshlovchi investor har kuni 1 000 so'mdan jamg'arib boradigan bo'lsa, nima bo'lar ekan? Bir oy davomida u 30 000 so'mni jamg'aradi. Bu summa bir yilda 360 000 so'mga teng bo'ladi. To'rt yil davomida jamg'arib borilgan summa 1 440 000 so'mga yetadi. Agar bu pullar har oyda to'ldirilib

boriladigan depozitga yillik 10,0%lik stavkada "joylashtirilsa", unda jamg'arilmalarning umumiy summasi 1 770 000 so'mni tashkil etadi. Agar boshlovchi investor bu bilan to'xtab qolmasa va o'zining bu eksperimentini yana ikki yilga – magistraturada o'qigan yillarida ham – davom ettirsa, u holda magistraturani tugatayotgan paytida uning hisobvarag'ida qariyb 3 000 000 so'm paydo bo'ladi. Albatta, bunda inflyatsiyani hisobga olish kerak. Zero, u olingan bu daromadning bir qismini "yeb" qo'yadi.

Keltirilgan bu misoldan ko'rinib turibdiki, uncha katta bo'lmagan, lekin doimiy ravishda investitsiyalar qilib, hayron qolish mumkin bo'lgan natijalarga erishish mumkin. Investitsiya qilishni qancha erta boshlasangiz, shuncha mos ravishda, tezroq katta summadagi pulni to'plashingiz mumkin.

7.2. AKTIVLAR QANDAY TANLANADI?

Ko'plab investitsion aktivlar mavjud. Ularning har biri – o'ziga xos. Depozit yoki obligatsiya, oltin yoki ko'chmas mulk, o'z biznesi yoki yirik kompaniyaning aksiyalari... – bular qay birining foydaliroq ekanligini qanday bilish mumkin? Bu aktivlar har birining afzallik va kamchiliklari bor. Ularni esa – o'lchash (baholash) zarur.

Aktivlarning jozibadorligini qanday o'lchash (baholash) kerak?

Aktivlarni quyidagi uch asosiy o'lcham (parametr)lar bo'yicha baholash mumkin:

- Daromad(li)lik;
- Ishonch(li)lik (mustahkamlik)
- Lidvid(li)lik.

Daromad(li)lik – bu investor o'z qo'yilmalaridan oladigan foyda. U dastlabki (birlamchi) qo'yilmalarning summasiga nisbatan foizda o'lchanadi. Daromad(li)lik aktivlar qiymatining o'sishi va xarajatlar chegirilgan joriy daromadlar yig'indisidan tashkil topadi.

Misol: Bir yil davomida Sizning xonadoningiz bahosi 400,0 mln. so'mdan 440,0 mln. so'mga oshdi, deylik. Unda qiymatning o'sgan qismi 40,0 mln. so'mga teng bo'ladi. Bu nisbiy ifodada quyidagicha ko'rinish oladi: 40,0 mln. so'm : 400,mln. so'm = 0,1 yoki 10,0%. Agar bu xonadonni ijaraga oyiga 1,0 mln. so'mga "topshiradigan" bo'lsangiz, u holda yil natijalariga ko'ra yana siz renta hisobidan 1,0 mln. so'm x 12 : 12,0 mln. so'm = 0,06 yoki 6,0%. Bu Sizning joriy daromadingiz bo'ladi.

Biroq, Siz yil davomida ta'mirlash, kommunal xarajatlar va soliqlar uchun 400 000 so'm to'ladingiz. Bu xarajatlar daromadlilikni shu summaga kamaytiradi: 400 000 : 200,0 mln. so'm = 0,02 yoki 2,0%.

Natijada ko'chmas mulkka qo'yilgan qo'yilmalaringizning daromadliligi 10,0% + 6,0% - 2,0% = 14,0%ga teng bo'ladi.

Ishonch(li)lik (mustahkam(li)lik) – bu turli risklarga qaramasdan aktivning kutilgan daromadni keltira olish qobiliyatidir. Yetarli darajada ishonchli (mustahkam) bo'lgan aktiv sifatida, masalan, bank depozitini olishimiz mumkin. Omonatlarni sug'urtalash tizimi orqali bilasizki, bank hatto bankrot bo'lganda ham Siz qo'yilgan pullaringizni, albatta, qaytarib olasiz. Aktivlarning juda ko'plari bunday ishonch(li)likka ega emas. Ularning qiymati doim tebranib turadi va keskin pasayib ketishi ham mumkin. Investitsiya qila turib, Siz yo'qotish riskini va hech bo'lmaganda, o'zingiz mo'ljallagan daromadni ololmaslik riskini qabul qilasiz. Har bir aktiv o'z riskiga ega. Uni baholarning tebranishi yoki o'tgan davrdagi daromad(li)ligi orqali o'lchashadi.

Likvid(li)lik – bu aktivlarning yo‘qotmalarsiz va tezda pulga konvertatsiya qilinish (aylantirish) imkoniyatidir. Bu ta’rif (aniqlanish)dan ko‘rinib turibdiki, aktiv sifatida pullar absolyut likvid(li)likka egadir. Xorijiy valyutalar, masalan, AQSh dollari yoki yevro ham likvidli aktivlar sirasiga kiradi. Dunyoda ularni har qanday bank yoki almashuv punktida almashtirish mumkin. Bunda spred – unchalik yuqori emas. Ammo Shveytsariya franki, Yaponiya iyenasi va boshqa valyutalar esa unchalik likvidli emas. Buning uchun, avvalo, almashtirish joyini izlashga to‘g‘ri keladi. Topilgandan so‘ng esa, spred ham yuqori bo‘ladi. Real aktivlar, masalan, avtomobil yoki xonadonning likvidligi esa pastroq. Ular uchun xaridorni topish haftalab, ba’zi hoilarda esa, oylarni ham taqozo etishi mumkin.

O‘z ixtiyoriga qo‘yib berilsa, har bir investor, bir vaqtning o‘zida daromadli, ishonchli va likvidli bo‘lgan ideal aktivni topishni istaydi. Afsuski, bunday aktivlar mavjud emas. Odatda, ishonchli aktivlar kam daromad keltiradi. Yuqori salohiyatli daromadga ega bo‘lgan aktivlar esa, vaqti-vaqti bilan bahoda pasayadi va o‘zining likvidli(li)gini o‘zgartirib turadi.

Turli aktivlar qanday daromad(ni) keltiradi?

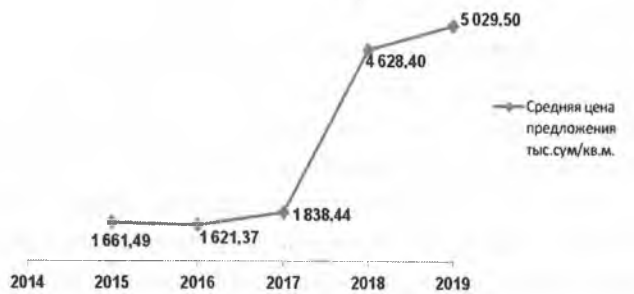
Naqd pul (naqdina)lar – bu eng likvidli va eng ishonchli aktiv. Biroq, ularning daromad(li)ligi nolga teng. Agar bu tarzdagi yirik summalarni saqlash xarajatlari (seyf xarid qilish yoki ijaraga bank yacheykasini olish va b.lar) ham hisobga olinadigan bo‘lsa, bu ko‘rsatkich “manfiy” bo‘lishi – turgan gap. Ijobiy daromad olish uchun esa pulni “ishlash”ga majbur qilmoq lozim. Bu pullarni boshqa aktivlarga joylashtirish kerak, degani demakdir. Quyida ana shunday qo‘yilmalarning eng ommaviy turlarini ko‘rib chiqishga harakat qilamiz.

Bank depoziti – ishonchli va yetarli darajada likvidli bo‘lgan instrumentdir. Zero, birinchi talabingizdayoq qo‘ygan summangizni bank Sizga qaytarishga – majbur. So‘nggi 10 yil davomida yillik avtomatik tarzda uzaytirish bilan birgalikda yillik depozitga investitsiya qilish bizga o‘rtacha yillik 9,0%li daromad keltirdi, deb hisoblaylik. Bunday daromad qanchalik yuqori (katta) ekanligini bilish (tushunish) uchun uni inflyatsiya darajasi bilan taqqoslash kerak. Shu yillarda mamlakatdagi baholar yiliga o‘rtacha 9,7%ga o‘sgan bo‘lsin. Bu depozitdagi jamg‘arilmalarimizning sotib olish qobiliyati yiliga biroz “erib ketgan”ligidan darak beradi. Shunday qilib, depozit bo‘yicha daromad uzoq muddatli jamg‘arilmalarimizni inflyatsiyadan qisman himoya qiladi, xolos. Shuning uchun ham o‘z kapitalimizni ko‘paytirishni istasak (buning aynan shunday ekanligi tabiiy, albatta), yanada yuqoriroq daromadli instrumentlarni qidirib topishimiz lozim.

Oltin ko‘p asrlardan buyon investorlarni o‘ziga jalb qilib kelmoqda. Unga beixtiyor “oshiq-u-beqaror” va “maftun” bo‘lganlarning soni – juda ko‘p. Zero, u iqtisodiy inqirozlar va inflyatsiya bilan bog‘liq bo‘lgan “silkinish”lardan ishonchli himoya qiluvchi bo‘lib hisoblanadi. 2004–2012-yillar oralig‘ida oltinning bahosi 4,0 baravardan ko‘proq martaga – unsiyasining bahosi 416 AQSh dollaridan 1 700 AQSh dollarigacha – ortgan. Bu vaqtda kim oltinga investitsiya qilgan bo‘lsa, yiliga 18,0%li o‘rtacha daromad olgan. Biroq, hech bir aktiv hech qachon bahoda abadiy (faqat) ortib bormaydi. 2015-yilning dekabriga kelib oltinning bahosi bir unsiyasiga nisbatan 1 070 AQSh dollarigacha “tushib” ketdi. Va investorlar bunday qimmatli metallga “joylashtirgan” investitsiyalari qiymatining deyarli 37,0%idan mahrum bo‘lib qoldilar. Oltin uchun baholarning ana shunday keskin tebranishi – xos. Masalan, 20 yil davomida, ya’ni

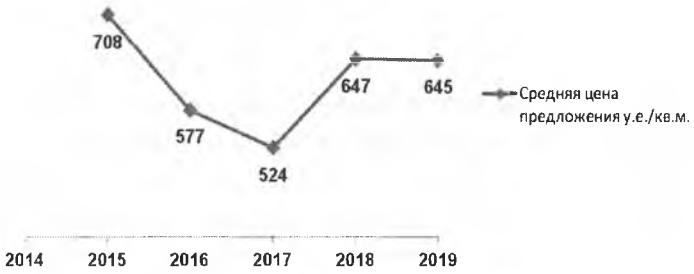
1980–1999-yillarda, oltinning bahosi 3,0 martadan ko‘proq pasayib ketgan.

Ko‘chmas mulk, boshqa mamlakatlarda bo‘lganidek, O‘zbekistonda ham an’anaviy tarzda uzoq muddatli investitsiyalar uchun eng ommaviy aktiv hisoblanadi. 2015-yilning boshida Toshkentda bir kvadrat metrning o‘rtacha qiymati 1 661,49 ming so‘mga teng bo‘lsa, 2019-yilga kelib uning darajasi 5 029,50 ming so‘mga yetgan. Shunday qilib, Toshkent ko‘chmas mulkiga “qo‘yilgan” investitsiyalar o‘rtacha 302,7% daromad keltirgan. Shunday bo‘lsa-da, yo‘qotish riski bu riskka ham xos. Masalan, 2016-yilda ba’zi bir sabablarga ko‘ra Toshkentdagi xonadonlarning o‘rtacha bahosi 2015-yilga nisbatan 2,5%dan ko‘proqqa pasaygan. Shu davrda ularning likvidligi ham keskin pasayib ketgan. Agar ilgari xonadonni sotishning o‘rtacha muddati 2-3 oyga teng bo‘lgan bo‘lsa, endi u yarim yilgacha ortib borgan. Buning ustiga, xaridorlar qo‘shimcha chegirmalarni talab qiladigan ham bo‘lib qolishdi.



7.2-grafik. **Toshkentdagi xonadonlarning o‘rtacha bahosi** (ming so‘mda)

Xuddi shu narsani AQSh dollarida ko‘rib chiqadigan bo‘lsak, u holda quyidagi manzaraning guvohi bo‘lamiz (7.3-grafikka qarang).



7.3-grafik. **Toshkentdagi xonadonlarning o‘rtacha bahosi** (AQSh dollarida)

7.3-grafikdan yaqqol ko‘rinib turibdiki, 2015-yilda Toshkentda bir kvadrat metrning o‘rtacha qiymati 708,0 AQSh dollariga teng bo‘lsa, 2017-yilga kelib uning darajasi 524,0 AQSh dollariga tushib qolgan. 2019-yilda esa uning darajasi yana oshib, 645,0 AQSh dollariga yetgan[19]. Shunday qilib, Toshkent ko‘chmas mulkiga “qo‘yilgan” investitsiyalar 2015–2017-yillar oralig‘ida o‘rtacha 26,0%ga zarar keltirib chiqargan bo‘lsa, 2017–2019-yillarda esa, aksincha, 23,1%ga daromad keltirgan.

Fond bozori eng daromadli qo‘yilmalar hisoblanadi. Yirik kompaniyalarning aksiyalarini sotib olib, yillik o‘rtacha yuqori foizli daromadlilikka ega bo‘lish mumkin. Lekin bunday investitsiyalarning risklilik darajasi ham shunga mos yuqori darajada bo‘ladi. 2008-yilda Rossiyada global moliyaviy inqiroz sodir bo‘lib, mamlakatning fond bozori o‘z qiymatining 2/3 qismini “yo‘qotgan”. O‘shandan buyon aksiyalar bahosi oshgan bo‘lishiga qaramasdan, ular inqiroz oldi darajasiga hamon yetgani yo‘q.

Shu o‘rinda hozirgi kunda O‘zbekiston fond bozori rivojlanishning boshlang‘ich bosqichida ekanligini qayd etib o‘tish

[19] Yuqoridagi ko‘rsatkichlar O‘zbekiston Respublikasi mulkni baholash milliy standarti (10-son MBMS) asosida baholovchi tashkilotlar tomonidan keltirilgan. (OAJ Credo Max Estimation, OLX reklama xizmati).

lozim[20]. Xususan, 2019-yilda davlat dasturiga ko'ra, fond bozorini rivojlantirish, sohada davlat boshqaruvini tubdan isloh qilish va davlat organlarining bir-birini takrorlovchi, ortiqcha nazorat funksiyalarini bekor qilish maqsadida O'zbekiston Respublikasi Kapital bozorini rivojlantirsh agentligi tashkil etilgan. Bu Agentlik Xalqaro Moliya tashkiloti (IFC), Osiyo taraqqiyoti banki, Koreyaning xalqaro hamkorlik tashkiloti (KOICA) va chet el kompaniyalari "Freedom Finance", "Sturgeon Capital", "Access Corporate", "QidQeetQit Ventures", "Reformatics", "CBonds" vakillari bilan faol hamkorlik qilmoqda. Hozirgi kunda u mamlakatimiz fond bozorini rivojlantirish yo'nalishida salmoqli ishlarni amalga oshirmoqda[21].

Investitsiyalashtirishda risklarni qanday boshqarish zarur?

Investitsiyalashtirish jarayonida risklardan qochib qutilishning iloji yo'q. Shuning uchun ham ularni oqilona va savodli boshqarishni o'rganish kerak. Riskning qabul qilinish darajasi bilan istalayotgan daromadlilik o'rtasida optimal balans (muvozanat)ni topish – har bir investorning muhim vazifasidir.

"Xabari bormi, demak, qurollangan!",- deyishgan Qadimgi Rimda. Bu prinsipni investitsiyalarga qo'llab, biz uni quyidagicha ifodalashimiz mumkin:

---

[20] Buning aynan shundayligini quyidagi raqamlar ham tasdiqlaydi: 2018-yilning 9 oyi davomida aksiya va va korporativ obligatsiyalar bilan birlamchi bozorda 7 204,54 mlrd. so'mlik (4 046 ta bitim), ikkilamchi bozorda esa 1 174,60 mlrd. so'mlik (8460 ta bitim) bitimlar tuzildi. Xususan, uyushgan bozorda aksiyalar bilan 332,95 mlrd. so'mlik (8003 ta bitim) bitimlar tuzishga muvaffaq bo'lingan. Bu esa o'tgan yilning ayni shu davriga nisbatan 264,9 mlrd. so'mga yoki 4,8 martaga ko'proqdir. Savdo maydonlarida aksiya va korporativ obligatsiyalar bilan bitimlar quyidagicha xarakterlanmoqda: a) RFB "Toshkent" – 329,8 mlrd. so'mni (7 793 ta bitimlar); b) AJ "Elsis-savdo" – 69,2 mlrd. so'mni (214 ta bitimlar) tashkil etdi. 2018-yilning 9 oyligida Qimmatli qog'ozlar markaziy depozitariyasi va investitsiya vositachilari tomonidan 7,98 trln. so'mga (4 498 ta bitimlar) aksiyalar bilan, shuningdek 3,0 min. so'mga (1 ta bitim) esa korporativ obligatsiyalar bilan bitimlar tuzilgan, shu jumladan: birlamchi bozorda – 7 131,57 mlrd. so'm (533 bitmlar); ikkilamchi bozorda – 848,52 mlrd. so'm (3 965 ta bitimlar).

[21] Qo'shimcha ma'lumotlarni www.cmda.gov.uz va www.deponet.uz veb-saytlaridan olishingiz mumkin.

- Mohiyati Sizga tushunarli bo‘lgan instrumentlargagina mablag‘larni joylashtiring!
- Kimdir, o‘z-o‘zidan, Sizga hech qachon yuqori daromadlilikni tuhfa qilmaydi!
- O‘z pulingizni joylashtirayotgan paytingizda o‘sha aktiv to‘g‘risida, iloji boricha, ko‘proq ma’lumot olishga harakat qiling!
- Tanlagan instrumentingiz daromad keltiradigan manbalarni aniqlang!
- Daromadingizga xavf soluvchi risklarni batafsil tahlil qilib chiqing!
- O‘z mahsulotini Sizga taklif etayotganda moliyaviy vositachining qanday stimullarga tayanayotganligiga aniqlik kiriting!

Yuqoridagilarning barchasi Siz tomoningizdan tanlangan aktivning doim ijobiy bo‘lishiga to‘liq kafolat bermasa-da, biroq ularning bari kapitalingizning foydali bo‘lmagan qo‘yilmalarga joylashtirilishidan asrab turadi.

“Barcha tuxumlarni bir savatga qo‘ymang!” – bu inglizlarning maqoli. Undan foydalangan holda qo‘yilmalarni diversifikatsiyalash (har xil turlaridan foydalanish) prinsipini vujudga keltirish mumkin. Zero, yuqoridagi maqol investitsiyalarga nisbatan qo‘llanilganda, u quyidagicha ma’no-mazmun kasb etadi: o‘z jamg‘arilmalaringizni turli instrumentlarga taqsimlab yuboring. Hatto qandaydir bir aktiv Sizga juda jozibador va ishonchli ko‘ringanda ham investitsiyalashtirishga mo‘ljallangan barcha pullaringizni unga joylashtira ko‘rmang. Aks holda Siz kuchli riskka duch kelib qolasiz: qo‘yilmalar muvaffaqiyati faqat shu yagona aktivning taqdiriga to‘liq bog‘lanib qoladi.

Diversifikatsiya risklarni kamaytirishga yordam beradi. Va Sizning daromadingiz ham, shunga mos ravishda, qandaydir bir

instrument yoki moliyaviy vositachining kamchiliklariga kamroq bog'lanadi. Masalan, Siz depozitdan foydalanmoqchi bo'lsangiz turli banklar, valyutalar va muddatlarni tanlashingiz mumkin. Agar Sizning ixlosingiz fond bozoriga nisbatan yuqori bo'lsa, u holda turli tarmoqlar va mintaqalardan bo'lgan bir necha kompaniyalarning aksiyalariga pullaringizni joylashtirganingiz ma'qul. Biroq, mablag'larni instrumentlarning turli tiplariga – depozitlarga, ko'chmas mulkka, qimmatbaho metallarga, qimmatli qog'ozlarga va h.k.larga – joylashtirish yanada yaxshiroq hisoblanadi.

Risklarni boshqarish (boshqara olish) – muvaffaqiyatli investitsiyalashtirish kalitidir. Eng yaxshi investorlar – riskdan qochuvchi investorlar emas. Aksincha, riskni ongli ravishda qabul qiluvchi va turli instrumentlar o'rtasida o'z qo'yilmalarini to'g'ri taqsimlovchi investorlarni eng yaxshi investorlar deb atash mumkin.

Doim "pichog'i moy ustida" bo'lgan", o'z ishining haqiqiy ustasi yoki "qassob"i sanalgan, har narsaga "qo'li yetadi"gan muvaffaqiyatli investorlarning maslahatlari

Uorren Baffet: "Baho – bu sen to'layotgan narsa. Qiymat esa – bu sen nimani olgan bo'lsang, u – o'sha. Aksiyalar yoki oyoq kiyimlar to'g'risida gaplashishimiz ahamiyatga ega emas. Ahamiyatlisi, men sifatli tovarni u yetarli darajada baholanmaganda sotib olishga ustuvorlik berganimdadir".

Jorj Soros: "Qachon nohaq ekanligimni bilganligim uchun ham men – boyman. Sodda qilib aytganda, o'z xatolarimni tan olish qobiliyati menda bo'lganligi uchun ham men – yashovchanman".

Devid Rubenshteyn: "Bir joyda o'tirib, riskka bormasdan baxtli bo'lsangiz, Siz navbatdagi yigirma yil davomida ham o'sha joyda o'tiraverasiz".

T.Bun Pikens: "Qancha katta bo'laverganim sari, qayoqqa borishim kerakligi yanada yaqqolroq ko'rinaveradi. Agar Siz filni ovlamoqchi bo'lsangiz, quyonni deb yo'ldan adashmang".

Benjamin Grem: "Investor o'zining har bir xaridi va to'lagan bahosini adolatli sud qilish holatida bo'lmog'i lozim. Baho xolis va asoslangan bo'lishi, uning natijasi esa "Investor to'laganidan ko'ra ko'proq oladimi?",- degan savolga javob bermog'i kerak".

Jon Templton: "Maksimal pessimizm davri, eng avvalo, xarid qilishga to'g'ri kelishi kerak. Maksimal optimizm davri esa sotish uchun eng to'g'ri keladi".

Jon Bogl: "Agar Siz 20,0%li yo'qotmani tasavvur qilishga qiynalsangiz, yaxshisi fond bozoriga yaqinlashmaganingiz ma'qul".

Piter Linch: "Siz barmoqlaringiz bilan tushuntirib berolmaydigan g'oyaga hech qachon pul tika ko'rmang".

Investorlarga qanday moliyaviy vositachilar yordam berishi mumkin?

Odamlarning ko'pi, hamma vaqt ham, murakkab moliyaviy instrumentlarni tushunavermaydilar. Ular o'z ishining ustalariga (professionallarga) ishonadilar. Qo'yilma obyektlarini tanlashga yordam beradigan va o'zlarining investitsion mahsulotlarini taklif qiluvchi moliyaviy kompaniyalarning turli tiplari bor.

Agar o‘zingiz investitsiyalar uchun obyektni qidirishni istamasangiz, u holda bu vazifani **boshqaruvchi kompaniyalarga** (BK) ishonishingiz mumkin. Nomlanishidan ko‘rinib turibdiki, boshqaruvchi kompaniyalar o‘z mijozlarining aktivlarini boshqarish bilan shug‘ullanadi. Xususan, ular pulni badalli investitsiya fondlariga (BIF) qo‘yishni taklif qilishadi. Bunday fondlarning har biri, odatda, aktivlarning ma’lum bir toifasi bo‘yicha ixtisoslashadi. Masalan, BIFlarining biri aksiyalarga, boshqasi – obligatsiyalarga, uchinchi esa – ko‘chmas mulk va h.k.larga ixtisoslashuvi mumkin. BIFlar ko‘plab investorlarning mablag‘larini to‘playdi (akkumulyatsiya qiladi). Investorlarning har biri esa fonddagi hissasiga muvofiq ravishda daromad oladi. Fondning investitsion portfeli (sotib olingan aktivlar to‘plami)ni boshqaruvchi kompaniyadan professional (kasbiy) menejer shakllantiradi. O‘z ishi (faoliyati) uchun boshqaruvchi kompaniya taqdirlanish – o‘z boshqaruvi ostida bo‘lgan aktivlar summasining bir necha foizini – oladi. Mos keluvchi fondni tanlash – oddiy masala emas. Zero, mamlakatda ko‘plab boshqaruvchi kompaniya va BIF faoliyat ko‘rsatishi mumkin.

Boshqaruvchi kompaniya (management company) – jismoniy shaxslar, BIFlar, NPFlari, sug‘urta kompaniyalari va h.k.larning mablag‘larini ishonchli boshqarishni amalga oshirish huquqiga ega bo‘lgan moliyaviy vositachi.

Badalli investitsiya fondi, BIF (mutual fund) – bu jamoaviy investitsiyalashtirish shakli bo‘lib, unda investorlarning mablag‘lari yagona fondga birlashtiriladi va foyda olish uchun boshqaruvchi kompaniya tomonidan qimmatli qog‘ozlar va aktivlarning boshqa turlariga joylashtiriladi.

O‘zbekiston sharoitida investorlarning pul mablag‘larini jalb etish va ularni investitsiya aktivlariga qo‘yish maqsadida aksiyalar chiqarishni amalga oshiruvchi yuridik shaxs - aksiyadorlik jamiyati

– **investitsiya fondidir**. Investitsiya fondi o‘z faoliyatini qimmatli qog‘ozlar bozorini tartibga solish bo‘yicha vakolatli davlat organi (O‘zbekiston Respublikasi Kapital bozorini rivojlantirish agentligi) tomonidan beriladigan litsenziya asosida amalga oshiradi. Bu fond o‘zi chiqargan aksiyalarni qaytarib sotib olish majburiyatiga ega bo‘lgan yoki ushbu majburiyatga ega bo‘lmagan investitsiya fondi turida bo‘lishi mumkin.

Pay fondi bu investitsiya faoliyatini amalga oshirish maqsadida ikki va undan ortiq shaxslarning – investorlarning – o‘zi ishonchli boshqaruviga bergan pul mablag‘lari yig‘indisidir. Bu fond ham chiqarilgan investitsiya paylarini ishonchli boshqaruvchi tomonidan fondning mablag‘lari hisobidan qaytarib sotib olish majburiyatiga ega bo‘lgan yoki ushbu majburiyatga ega bo‘lmagan turda bo‘lishi mumkin. Pay fondi yuridik shaxs bo‘lmaydi.

Investitsiya payi bu o‘z egalarining pay fondidagi ulushini tasdiqlovchi hujjatsiz qimmatli qog‘oz hisoblanadi. Investitsiya payiga bo‘lgan huquqlar Qimmatli qog‘ozlar markaziy depozitariysi tomonidan investitsiya paylari egasining depo hisobvarag‘idan beriladigan ko‘chirma bilan tasdiqlanadi.

Investitsiya va pay fondlari faoliyatini tartibga solish qimmatli qog‘ozlar bozorini tartibga solish bo‘yicha vakolatli davlat organi (O‘zbekiston Respublikasi Kapital bozorini rivojlantirish agentligi) tomonidan amalga oshiriladi.

Agar Siz qimmatli qog‘ozlarga mustaqil investitsiya qilishga tayyor bo‘lsangiz, unda **broker**ga murojaat qilishingizga to‘g‘ri keladi. Broker vositachi bo‘lib, usiz Siz birja savdolariga kirolmaysiz. Birja savdolariga ishtirok etish uchun ularning biri bilan Siz brokerlik xizmatini ko‘rsatish bo‘yicha shartnoma imzolashingiz kerak. Broker Sizga dasturiy ta’minotni taqdim

etadi. Bu dasturiy ta'minot yordamida Internetga ulangan kompyuter orqali Sizga qimmatli qog'ozlarni sotib olish va sotish imkoniyati beriladi. Buning uchun Siz brokerga komissiya sifatida har bir bitimning summasidan ma'lum bir foiz to'laysiz. Xarid qilish va sotish to'g'risidagi barcha qarorlarni esa Sizning o'zingiz qabul qilasiz. Sizning yutqizganligingiz va foyda olmaganingiz uchun broker mas'ul (javobgar) emas. O'zbekistonda aksiyalar, obligatsiyalar va boshqa qimmatli qog'ozlar bilan asosiy savdolar "Toshkent" fond birjasida amalga oshiriladi.

Qimmatli qog'ozlar bozoridagi broker (securities broker) – mijoz topshirig'iga ko'ra va mijoz hisobidan fond bozorida (xususan, birjada) qimmatli qog'ozlarni sotib olish va sotish bo'yicha operatsiyalarni amalga oshirish huquqiga ega bo'lgan moliyaviy vositachi.

Birja (exchange) – qimmatli qog'ozlar, valyutalar, tovarlar va shunga o'xshaganlar bilan savdo amalga oshiriladigan tashkiliy bozor. Birja oldi-sotdi bitimlari bo'yicha hisob-kitoblarni tashkil qiladi va ularning hisobini olib boradi. Birja savdolarida jismoniy shaxslar brokerlar orqali ishtirok etishi mumkin.

"Toshkent" fond birjasi – O'zbekistonning eng yirik birjasi bo'lib, unda aksiyalar, obligatsiyaiar, BIFlarining badallari va boshqa moliyaviy instrumentlarning savdosi amalga oshiriladi.

O'zbekistondagi eng yirik moliyaviy vositachilar banklar hisoblanadi. Ular o'zlarining investitsion mahsulotlarini va o'zgalarning ham xuddi shunday mahsulotlarini (BIFlari, brokerlik xizmatlari va b.) taklif qilishadi.

Agar investitsiyalarga nisbatan maslahat kerak bo'lib qolsa, u holda Siz **moliyaviy konsultant (maslahatchi)**larning

xizmatlaridan foydalanishingiz mumkin. Ular Sizga investitsion strategiyani ishlab chiqishda va qo'yilmalar uchun turli instrumentlarni tanlashda yordam berishi mumkin. Biroq, ular ham tekinga ishlamaydi. Bu xizmatlari uchun ular Sizdan taqdirilmalar (mukofotlar) talab qilishadi. Ular soatbay yoki qo'yilmalar summasiga nisbatan foizda bo'lishi mumkin.

Moliyaviy konsultant (maslahatchi) tanlanayotgan paytda, odatda, ikki asosiy jihat (sifat)ga e'tibor beriladi. Bunda kerak bo'ladigan birinchi jihat (sifat) – bu uning kasbiy mahorati (professionalligi)dir. Konsultant (maslahatchi) juda yaxshi va puxta egallangan kasbiy bilim va tajribaga ega, o'zi tavsiya etayotgan aktivlarning barcha jihatlarini batafsil o'zlashtirgan bo'lmog'i lozim. Moliyaviy konsultant (maslahatchi)ning sira kam muhim ahamiyatga ega bo'lmagan ikkinchi jihati (sifati) – bu uning mustaqilligidir. Aks holda, konsultant (maslahatchi) sotilishidan faqat o'zi komissiya olishi mumkin bo'lgan mahsulotlarnigina tavsiya qiladi, xolos. Bankda yoki boshqaruvchi kompaniyada ishlaydigan konsultant (maslahatchi)lar, odatda, xuddi shunday tarzda ish tutadilar.

Bozor munosabatlari risoladagidek rivojlangan G'arb mamlakatlarida ko'plab kishilarning moliyaviy konsultant (maslahatchi)larga murojaat qilishi odatiy tusga kirgan. O'zbekistonda bu kasb endigina sekin-astalik bilan rivojlanib bormoqda. Shuning uchun har qanday holda ham doim yodda tuting: hatto eng tajribali moliyaviy konsultant (maslahatchi) ham Sizga faqat tavsiya qilishi mumkin, xolos. Oxirgi, yakuniy qarorni esa faqat va faqat Siz qabul qilishingiz kerak.

Moliyaviy vositachilarni qanday tanlash kerak?

Hayotda ideal aktivlar bo'lmaganidek, ideal moliyaviy vositachilar ham bo'lmaydi. Ularning borligini tasavvur qilishga urinish – bu behuda urinish. Moliyaviy vositachi sifatida har

qanday moliyaviy kompaniyaning kuchli va kuchsiz tomonlari bor. To‘g‘ri tanlovni amalga oshirish uchun Siz, dastlab, ko‘plab ma’lumotlarni to‘plashingiz va ularni malakali tahlil qilishingiz kerak. Faqat shunday bo‘lgandagina Siz ana shular asosida turli kompaniyalarni taqqoslay olishingiz mumkin. Amaliyotda moliyaviy vositachilarni, asosan, quyidagi uch mezon asosida baholash (taqqoslash) maqsadga muvofiq:

1. Ishonchlilik. Agar Siz jiddiy va uzoq muddatga mo‘ljallangan investitsiya qilmoqchi bo‘lsangiz, u holda hamkor sifatida ko‘p yillar davomida ishonchli ishlayotgan kompaniyani tanlaganingiz ma’qul. Albatta, kelajakda nima bo‘lishi mumkinligini, har qalay, hech kim bilmaydi. Biroq, kompaniyaning ishonchliligi to‘g‘risida Siz uning ishlayotgan muddati, aktivlarining miqdori va mijozlarining soniga qarab turib odilona “hukm” chiqarishingiz mumkin. Shuningdek, kompaniyaning egasi kim ekanligini aniqlash va bu kompaniyaning o‘z-o‘zini tartibga soluvchi tashkilotning a’zosi ekanligi yoki emasligini aniqlash ham bunda muhim ahamiyat kasb etadi. Bunda Siz tanlagan kompaniya ana shu yuqorida qayd etilgan ko‘rsatkichlarning barchasi bo‘yicha eng yaxshi bo‘lishi – shart emas. Bulardan tashqari, ishonish mumkin bo‘lgan manbalarga, masalan, Internet va OAVda e’lon qilingan materiallarga tayanib, kompaniyaning reputatsiyasini (obro‘-e’tiborini) tekshirib ko‘rish ham o‘z ma’nosiga ega.

2. Ish sifati. Har bir vositachining o‘z sifat mezonlari bor. Masalan, broker uchun bular – savdo uchun instrumentlar tanlash imkoniyatining borligi, dasturiy ta’minotning qulayligi, texnikaviy jihatdan qo‘llab-quvvatlashning mavjudligi, uzilishlarning yo‘qligi va h.k.lardir. Boshqaruvchi kompaniya uchun muvaffaqiyatning eng asosiy ko‘rsatkichi – bu o‘z mijozlari uchun kompaniyaning ishlab topgan daromadliligidir. Biroq, bu ko‘rsatkichlarning

absolyut emasligini ham bu yerda hisobga olish kerak. Masalan, so'nggi yillar uchun eng yuqori daromadlilikka ega bo'lgan BIF eng yaxshi bo'lmasligi ham mumkin. U kuchli riskka borgan yoki unga omad kulib boqqan bo'lishi mumkin. Kelgusida esa bularning albatta sodir bo'lishi mumkinligiga hech kim kafolat berolmaydi. Shuning uchun ham eng yaxshisi nisbatan uzoqroq bo'lgan muddatda (masalan, 3 yil yoki 5 yil) qo'lga kiritilgan natijalarni taqqoslash maqsadga muvofiq.

Moliyaviy vositachilarning ayrim toifalari uchun kasbiy nuqtayi nazardan (professonal) ishlab chiqilgan (tuzilgan) ish sifati reytinglari mavjud. Ana shu reytinglar qanchalik yuqori bo'lsa, sifatli xizmat olish imkoniyati shuncha yuqori bo'ladi.

Bu boradagi yaxshi kompaniyalarni ularning yomonidan ajratishning yana bir usuli – bu mijozlar taqrizi (bahosi)ni o'rganish hisoblanadi. Bu, ayniqsa, investitsion konsultant (maslahatchi)larni tanlashda juda muhimdir.

3. Xizmat qiymati (bahosi). Ishonchliligi va ishining sifati bo'yicha o'z raqobatchilaridan ortiq turuvchi kompaniyani topganingizdan so'ng ham u Siz uchun eng yaxshi tanlangan kompaniyangiz bo'lishi shart emas. Gap shundaki, bunaqangi kompaniyalar, odatda, o'z xizmatlari uchun boshqalarga nisbatan yuqoriroq haq olishadi. Aytganday, o'rni kelganda shuni ham aytib qo'yaylik: kamroq muvaffaqiyatga erishgan kompaniyalar ham bunday hollarda mijozlarning e'tiborsizligidan foydalanamiz, deb yuqoriroq komissiya olishga ham harakat qilishlari mumkin.

Yuqoridagi ana shu uch mezon bo'yicha yaxshi natijalarga ega bo'lgan bir necha kompaniyalarni tanlab olib, Siz yakuniy "test"ni o'tkazishingiz va g'olibni aniqlashingiz mumkin. Buning uchun har bir kompaniyaning xodimlari bilan yuzma-yuz yoki hech bo'lmaganda, telefon orqali suhbatlashmoq kerak. Ularga o'zingizda bor bo'lgan barcha savollarni bering. Ular ko'rsatadigan

xizmatining ishonchliligi, sifati va qiymati (bahosi)ni so‘rang. Ularning kompetentligi, batafsil tushuntira olish qobiliyati va h.k.larini baholang. Mijoziy menejerning shaxsiyati moliyaviy vositachi bilan bo‘ladigan o‘zaro munosabatlarda juda muhim rol o‘ynaydi.

7.3. QANDAY INVESTITSIYA QILISH KERAK?

Aytaylik, Siz investitsiya qilishga tayyorsiz. Ushbu bobda olingan bilimlar bilan qurollanib, muvaffaqiyatli investitsiya qilish borasida Sizga quyidagi to‘rt qadamni tashlashga to‘g‘ri keladi:

- O‘z investitsion ustuvorliklaringizni aniqlash;
- Investitsiyalashtirish strategiyasini tanlash;
- Investitsion portfelni shakllantirish;
- O‘z portfelingizni qayta balanslashtirish.

O‘z investitsion ustuvorliklaringizni qanday aniqlash mumkin?

O‘z investitsion ustuvorliklaringizni eng yaxshi aniqlash uchun quyidagi savollarga aniq javob bermoq lozim:

Investitsiyalashtirishning maqsadi nima?

Bu savolga qanchalik aniq javob bera olsangiz, qayerga (qayoqqa) pulni joylashtirishni shunchalik aniq tanlashingiz mumkin. Masalan, maqsadingiz – davolanishga pul to‘lash bo‘lsa, riskli strategiyani tanlashingiz – dargumon, albatta.

Qanday summani va qanday davriylik bilan Men investitsiya qilishni xohlayman?

Bu savolning javobiga, ko‘p jihatdan, investitsiyalashtirish uchun kerak bo‘ladigan instrumentlar to‘plami bog‘liq bo‘ladi.

Investitsiyalashtirish uchun uncha katta bo'lmagan mablag'ga ega bo'lsak, ayrim aktivlarni (masalan, ko'chmas mulklarni) sotib olishning iloji yo'q. Boshqa aktivlar esa (masalan, to'ldiriladigan depozit), doimiy va uncha katta bo'lmagan investitsiyalashtirishga juda mos keladi.

Men qanday muddatga investitsiya qilmoqchiman o'zi?

Investitsiyalarning muddati qanchalik kichik bo'lsa, o'zingizni shunchalik kam riskka qo'yishingiz mumkin. Agar mablag'laringiz yarim yildan so'ng yirik xarid uchun o'zingizga kerak bo'lsa, u holda ularni risklashgan aktivlarga joylashtirishning boisi ne? Muvaffaqiyatsizlik sodir bo'lsa, Siz faqat foydadan ajralibgina qolmaysiz, balki joylashtirgan mablag'laringizning bir qismini yo'qotib ham qo'yishingiz mumkin.

Men qanday yo'qotishlarga borishga tayyorman?

Yuqori risksiz yuqori daromad ham bo'lmaydi. Shuning uchun ham qanday yo'qotishlargacha "chidab turish"ingiz mumkinligini aniq idrok etmoq lozim. Riskka bo'lgan o'z munosabatingizni aniq tushunmoq uchun savolni boshqacha ham qo'yish mumkin: **joylashtirilgan mablag'larning necha foizini men afsuslanmasdan yo'qotishga tayyorman?** Bu raqam qancha kichik bo'lsa, Sizning strategiyangiz shuncha konservativroq bo'lishi kerak. U holda, investitsiyalaringizda depozitlar va past riskli boshqa risklar ustuvorlik qiladi (ko'proq bo'ladi).

Menda investitsiyalashtirish borasida qanday tajriba bor?

Tajribali investorlar, dastlab, eng oddiyroq va konservativroq bo'lgan instrumentlarga investitsiya qilishdan boshlashni maslahat

berishadi. Ularga investitsiyalashtirish borasidagi o‘z salohiyatingiz, bilimingiz va ko‘nikmalaringiz va h.k.larni o‘tkirlashtirib olib va har qalay birinchi ijobiy natijani qo‘lga kiritib, endi biroz murakkabroq va riskliroq instrumentlarga o‘tish mumkin.

Investitsiyalashtirish strategiyasini qanday tanlash zarur?

Ustuvorliklaringizni aniqlab olganingizdan so‘ng Siz endi o‘z investitsion strategiyangizni shakllantirishingiz mumkin. O‘z investitsion strategiyangiz – bu pul qo‘yayotgan aktivlarni tanlashga umumiy yondashuvdir. Bunday strategiyani tanlash prinsipi – juda oddiy. Bunda Siz o‘z ustuvorliklaringizga muvofiq cheklanmalar doirasida eng ko‘p daromad keltiradigan aktivlar to‘plamini tanlaysiz, xolos. Ularning birinchisi – bu yo‘l qo‘yilishi mumkin bo‘lgan riskdir (masalan, qo‘yilmalar summasiga nisbatan 10,0%dan ortiq bo‘lmagan yo‘qotmalar). Ikkinchisi – qo‘yilmalar muddati (masalan, 3 yil) va h.k.

Investitsion strategiya (investment strategy) – bu investitsiyalashtirish maqsadi va gorizonti (chegarasi)ni, investorning riskka munosabati va h.k.larni hisobga oluvchi investitsion portfelni shakllantirish va boshqarishga umumiy yondashuvdir.

Ko‘plab insonlar, avvalo, o‘z ustuvorliklarini aniq shakllantirmasdan turib, ikki chetdan biriga investitsiya qilishni: a) o‘ta yuqori konservativli strategiyani (barcha pullar depozitga qo‘yiladi) yoki b) o‘ta agressiv strategiyani (barcha pullar eng yuqori daromad va’da qiluvchi aktivga joylashtiriladi) tanlashadi. Birinchi holda, ular kapitallarining ko‘payishiga umid bog‘lolmaydilar. Zero, depozitlar bo‘yicha daromadlilikning

darajasi, ko'pchilik hollarda, inflyatsiya darajasidan ortda qoladi. Ikkinchi holda esa, risklar haddan ziyod yuqori bo'lib, va'da qilingan daromad katta zararga aylanib qolishi ham mumkin.

Ana shu ikki chetlik o'rtasida strategiyalarning keng doirasi joylashgan bo'lib, ular risk va kutilayotgan daromad o'rtasidagi ancha balanslashtirilgan nisbatni taklif qiladi. Bu strategiyalarning yagona umumiy belgisi bor: ular risklarni diversifikatsiyalash maqsadida aktivlarning bir necha turini o'zida mujassam etadi. Bunda faqat Sizning ustuvorliklaringizga bog'liq ravishda ularning nisbatlari o'zgaradi, xolos. Masalan, 80% : 20%; 70% : 30%; yoki 30% : 30% : 40%.

Misol sifatida ko'pgina banklar o'z mijozlariga taklif etadigan quyidagi kombinatsiyani ko'rib chiqaylik: depozit + BIF. Agar Siz yo'l qo'yilishi mumkin bo'lgan riskni qabul qilsangiz, u holda jamg'arilmalaringizning asosiy qismi (masalan, 80%) depozitda qoldirib, ularning qolgan qismini (20%) Siz BIFga qo'yishingiz mumkin. Agar Siz o'z zimmangizga ko'proq riskni olishga tayyor bo'lsangiz, u holda esa BIFga qo'yilmalar hissasi oshadi (masalan,70%). Va aksincha, depozitga qo'yiladigan mablag'lar esa kamayadi (masalan,30%).

Yanada murakkab bo'lgan investitsiyalashtirish strategiyalari aktivlarning ko'plab turlarini o'zida mujassam etadi. Masalan, depozitlar – 20%; aksiyalar – 30%; ko'chmas mulk – 50%. Biroq, bu yerda ham aktivlarni tanlash prinsipi o'zgarmasdan qolaveradi: risk va daromad o'rtasidagi eng yaxshi balansga erishish kerak.

Investitsion portfelni qanday shakllantirish lozim?

Endi tanlangan investitsion strategiya doirasida Siz pulni joylashtirishingiz (qo'yishingiz) mumkin bo'lgan aniq instrumentlarni aniqlab olish kerak. Masalan, bank depozitiga qo'yilmalarni qo'yish Sizning strategiyangiz tarkibiga kirgan bo'lsin. Buning uchun Siz, avvalo, o'zingizga to'g'ri keluvchi

depozit shartlarini (muddati, valyutasi, har xil opsiyalar va h.k.larni) va shuningdek, Sizga eng yuqori foiz stavkasi hamda qulay xizmat ko'rsatishni taklif etgan bankni tanlashingiz kerak. Agar mablag'ingiz yetarli darajada katta miqdorda bo'lsa, u holda Siz o'z qo'yilmalaringizni turli shartlardagi bir necha depozitlarga va turli banklarga bo'lishingiz mumkin.

Amaliyotda aktivlarning barcha turlariga nisbatan aniq instrumentlarni tanlash imkoniyati doim mavjud bo'ladi. Masalan, Fond bozoriga Siz to'g'ridan to'g'ri (broker yordamida) yoki BIFlar orqali investitsiya qilishingiz mumkin. Oltinga esa metallik hisobvaraqlari, qo'yilmalar yoki tangalarni sotib olish va h.k.lar orqali mablag'larni joylashtirsa bo'ladi.

O'z jamg'arilmalaringizni aniq moliyaviy instrumentlarga joylashtirib, Siz o'zingizning investitsion portfelingizni shakllantirgan bo'lasiz. Har bir aktivga joylashtirilgan summaning aniq miqdorini bilib, umumiy qo'yilmalarning summasiga nisbatan foizda uning portfeldagi hissasini hisoblab topishingiz mumkin. Masalan, 5,0 mln. so'mingizning 1,0 mln. so'mini BIFga joylashtirdingiz, deylik. Bu investitsion portfelingizda uning salmog'i 20,0%ga teng ekanligini anglatadi. Har bir moliyaviy instrument uchun shunday hisob-kitoblarni amalga oshirib, investitsion portfelingizning tarkibiy tuzilmasini aniq bilishingiz va uning o'z investitsion strategiyangizga qanchalik mos kelayotganligini tekshirib ko'rishingiz mumkin.

Investitsion portfel (investment portfolio) – real va moliyaviy aktivlarga investitsiyalar to'plami. Odatda, bu portfel ma'lum bir investitsion strategiyaga muvofiq shakllantiriladi va diversifikatsiya hisobidan riskni pasaytiradi.

O‘z portfelini qanday qilib qayta(dan) balanslashtirish mumkin?

Moliyaviy olamda doimo nimalardir o‘zgarib turadi: oltinning bahosi, valyutalar kursi, depozitlar bo‘yicha foiz stavkalari va h.k.lar goh ko‘tariladi, goh pasayadi. Ehtimol, yangi ma’lumotlarni hisobga olgan holda Siz o‘z portfelingizni qayta ko‘rib chiqishni xohlarsiz. Biroq, shunday paytda quyidagini, albatta, hisobga oling: portfelni haddan ziyod tez-tez qayta balanslashtirish xarid qilish va sotish baholari o‘rtasidagi spred, shuningdek, moliyaviy vositachilar komissiyalari hisobidan qo‘shimcha xarajatlarning kelib chiqishi (qilinishi)ga olib keladi. Bundan tashqari, moliyaviy yangiliklarni kuzatib borish va o‘z investitsion portfelingizni tahlil qilish uchun ko‘p vaqt sarflashingizga to‘g‘ri keladi.

O‘z investitsion portfelingizni qanchalik tez-tez qayta(dan) balanslashtirib turish kerak? Buni faqat Siz hal qilasiz. Ekspertlar buni bir yilda bir martadan kam qilmaslikni tavsiya etishadi. Zero, bu vaqt davomida Sizning maqsadingiz va ustuvorliklaringiz o‘zgarib qolishi mumkin. Risklarga nisbatan qarashingiz ham o‘zgarib qolsa, ajabmas. Sizda yangi tajriba paydo bo‘ladi, albatta. Ehtimol, yangi qo‘yilma qilish imkoniyatlari to‘g‘risida ma’lumotga ham ega bo‘lib qolishingiz mumkin. Shuning uchun ham, hech bo‘lmaganda, yilida bir marta dastlabki ikki qadamni yangidan tashlash kerak. Zarur bo‘lganda esa – o‘zingizning investitsion strategiyangizni qayta ko‘rib ham chiqing.

Bulardan tashqari, yil yakunlariga ko‘ra Sizning investitsion portfelingizga kiradigan qaysidir bir aktiv, boshqalariga nisbatan, yanada daromadliroq bo‘lib qolishi mumkin. Bu investitsion portfeldagi ko‘proq muvaffaqiyatli moliyaviy instrumentlar hissasining ortganligi va ularning kamroq muvaffaqiyatlilari hissasining pasayganligini anglatadi. Bunday vaziyatda, o‘zgargan investitsion portfelingiz Sizning yangi investitsion strategiyangizga qanchalik mos kelishini baholashingizga to‘g‘ri

keladi. Agar yo‘q bo‘lsa, unda uchinchi qadamga qaytish va o‘z investitsion portfelingizdan qandaydir bir moliyaviy instrumentlarni olib tashlash yoki unga qo‘shimcha qilish kerak.

Ko‘plar, yildan-yilga Siz ma’lum bir summani jamg‘arishingiz kerak bo‘lgan muddatning qisqarib borayotganligi faktini, nazardan chetda qoldirishadi. Shuni hisobga olib, “hisobot sanasi” yaqinlashavergan sari o‘z portfelingizning risklanganlik darajasini pasaytirib borish o‘z ma’nosiga egadir. Masalan, 2014-yilda Siz o‘z oldingizga 2020-yilga kelib ipoteka bo‘yicha xonadon sotib olish uchun dastlabki (birlamchi) badalni jamg‘arishni maqsad qilib qo‘ygansiz, deylik. Qo‘yilmalarning 6 yillik muddatidan kelib chiqqan holda, jamg‘arilmalaringizning 80,0%ini aksiyalarga investitsiyalashtirib, Siz riskli strategiyani tanlagan bo‘lasiz. Agar bir yildan so‘ng daromadlilik bo‘yicha Sizning investitsiyalaringiz kutilganini oqlamagan bo‘lsa, u holda vaziyatni o‘zgartirish (to‘g‘rilash)ga Sizda yana 5 yil bor. Agar 2019-yilda ham Siz o‘zingizning oldingi strategiyangizda qolaversangiz, u holda shu muddatgacha jamg‘arishga muvaffaq bo‘lgan daromadingizning barchasini yo‘qotishga qaratilgan riskka qo‘l urgan bo‘lasiz.

Amerikalik pensionerlarning xatosi

2007–2008-yillardagi global moliyaviy inqirozni o‘tgan asrning 30-yillarida sodir bo‘lgan Buyuk depressiyadan so‘ng navbatdagi yillarda sodir bo‘lgan eng og‘ir inqiroz deyishmoqda. Amerika fond bozorining 40%ga pasayib ketishi natijasida AQShning ko‘plab investorlari keskin yo‘qotmalarga duchor bo‘lishdi. Biroq, 2008-yilgi inqiroz yilining oxirida pensiyaga chiqqan va so‘nggi kungacha o‘z pensiya jamg‘arilmalarini aksiyalarda ushlab turganlar uchun bu – eng xafa bo‘ladigani bo‘ldi. Zero, bir yilning o‘zida jamg‘arilmalar summalari va demak, pensiyalar miqdori ham 10-20%ga pasayib ketdi (portfeldagi aksiyalar hissasi 20%dan 50%gacha bo‘lganda).

Nega amerikalik pensionerlar "och" qolishdi? Ular yolg'iz bir qoidani esdan chiqarishgan edi, xolos: faqat uzoq muddatlardagina aksiyalarga mablag'larni joylashtirish o'z ma'nosiga ega. Pensiyaga chiqishga ikki yildan kam qolganda esa aksiyalarni investitsiyalar portfelidan chiqarish maqsadga muvofiq edi.

Investorlar qanday tipik xatoliklarga yo'l qo'yishadi?

Hayot tajribasining ko'rsatishicha, investorlar tomonidan investitsiyalashtirish jarayonida yo'l qo'yilishi mumkin bo'lgan xatolar talaygina. Mana ularning eng ko'p uchrab turadiganlari:

1. Yetarli darajada tajribaga ega bo'lmasdan turib, murakkab riskli instrumentlarga investitsiya qilishadi.

Aytingchi, yangi tilni o'rganish uchun qancha vaqt kerak bo'ladi? Poliglotlar uchun bu muddat bir haftaga teng. Odatdagi insonlar uchun esa – yillar ketib qolishi mumkin. Moliya va investitsiyalar olamining o'z kasbiy tili bor. Uni o'rganish va doimo amaliyotda qo'llab borish kerak. Agar birdaniga yuqori darajadagidan boshlasangiz, xato qilish riski doim Sizga hamroh bo'lib qoladi. Investitsiyalarda esa xatoning bahosi juda baland: bu yo'qotilgan pullardir.

2. O'zga (birov)ning muvaffaqiyatini takrorlashga urinishadi.

O'zga (birov)lardan o'rganishning – sira yomon tomoni yo'q. Biroq, kimningdir muvaffaqiyatli investitsiya qilganidan oddiygina nusxa olishni istasangiz, bundan yaxshi bir narsaning paydo bo'lishi (chiqishi) – dargumon. Sababi juda oddiy: birovning muvaffaqiyati o'tgan zamonda sodir bo'lgan; Siz esa kelgusi zamonda daromad keltiruvchi investitsiyalar to'g'risida qaror qabul

qilishingiz darkor. Agar Siz Uorren Baffet yoki boshqa bir investitsion magnat tomonidan u yoki bu investitsion qarorning qanday qabul qilganidan ogoh bo'lsangiz, biling: muvaffaqiyatga erishish imkoniyatingiz hali uncha katta emas.

3. Investitsiyalashtirish uchun qarziy mablag'lardan foydalanishadi.

Investitsiyalar uchun kreditga olingan mablag'lardan foydalanishni hech kim taqiqlamaydi. Bu – shak-shubhasiz. Biroq, bu – juda riskli. Axir Siz kredit bo'yicha daromadlilik stavkasidan yuqoriroq bo'lgan daromad ishlab topishingiz kerak. Agar bunga erisholmasangiz, investitsiyalar bo'yicha uncha katta bo'lmagan yo'qotmalar, kreditni qaytarish zarurligini hisobga olgan holda, juda katta miqdordagi zararga aylanadi. Bu yuqori stavkalar bilan o'ynash bo'lib, unda hatto professionallar ham tez-tez mag'lub bo'lib turishadi. Bunday holda oddiy investorlar to'g'risida nimalar ham deyish mumkin?!...

4. To'satdan (birdaniga, favvora otilganidek) qaror qabul qilish.

Bu o'rinda "Yetti o'lchab, bir kesish kerak"ligi to'g'risidagi o'zbekona maqol shaxsiy moliyada har qachondagidan ham dolzarb ahamiyat kasb etadi. Hatto uzundan-"uzooooq" o'ylanganidan so'ng ham to'g'ri qaror qabul qilish, ishoning – oson ish emas. Agar Siz yarqirab turgan tasavvur, yap-yangi yangilik yoki kuchli emotsional kayfiyat asosida aktiv sotib olish yoki undan qutilish to'g'risida qaror qabul qilsangiz, undan so'ng o'z tanlovingizni ma'qullashingiz amri mahol bo'lib qoladi.

Fond bozorida "o'ynovchi" ayrim "o'yinchilar" bu masalada inson psixologiyasini qanday bilishlaridan ham foydalanishadi. Masalan, kompaniya to'g'risidagi xunuk xabar uning oddiy

investorlar tomonidan qayta sotuvlar "to'lqin"ining kuchayishiga olib keladi. Bu narsalarni yaxshi bilgan va bunga ko'nikib qolgan professionallar esa bu fursatdan foydalanib qolishlari, ya'ni tegishli aksiyalarni arzonga sotib olishlari mumkin.

5. Investitsiyalardan zudlik bilan (tezda) samara kutishadi.

Yuqori daromad olishni, agar qo'yib berishsa, kim istamaydi deysiz?! Shuning uchun ham ko'p kishilar ana shunday yuqori daromad ortidan quvib, yuqori darajada risklashgan aktivlarga investitsiya qiladilar. Tezda birinchi zararlarni ko'rib, so'ng afsuslanadilar ham. Biroq, bu narsa har doim ham aktivlarning noto'g'ri tanlanganligidan dalolat bermaydi. Faqat bu sabr-toqat va tajribaning yetarli bo'lmaganligini ko'rsatadi, xolos. Bunday vaziyatlarda, hammadan ham riskga bo'lgan o'z munosabatini aniqlab olish eng muhimdir. Shuningdek, shu joyning o'zida investitsiyalar shunisi bilan farqlanadiki, ular uzoq muddatda qilinishini esda tutish ham bir daqiqada nazardan chetda qolmasligi kerak.

6. "Moda"ga kirgan aktivlarga investitsiya qilishadi.

Kimlarningdir oltin, yuqori qatlamga tegishli bo'lgan ko'chmas mulk, yangi kompaniyalarning aksiyalariga o'z vaqtida investitsiya qilib, katta miqdorda pul mablag'lariga ega bo'lganligi to'g'risida tez-tez eshitib turamiz. Shunda bizda ham o'shanaqa "qaynoq" aktivlarni sotib olib, "baxtlilar" safiga qo'shilish istagi birdaniga paydo bo'ladi. Afsus-u-nadomatlar bo'lsinki, muammoni yechishga bunday yondashish, oxir-oqibatda, baribir muvaffaqiyatsizlikka olib keladi. Zero, hech bir aktiv, hatto u "modniy" bo'lganda ham, doimiy ravishda yuqori daromad keltirishi mumkin emas.

Investitsiyalar tarixidan. Spekulyativ (savdogarona) ko'pik (pufak).

The South Sea Company (Janubiy dengizlar kompaniyasi)ga Angliyada 1711-yilda asos solingan. Uning aksionerlarga Janubiy Amerikaning ispan qismida tanho savdo qilish huquqining berilishi va'da qilingandi. Epchillik bilan siyosiy bosimlar o'tkazish, turli-tuman xabarlar tarqatish va Britaniya parlamentining ayrim a'zolarini sotib olish orqali kompaniya o'z aksiyalarining narxini oshirishga va bozorda ajiotaj talabni vujudga keltirishga muvaffaq bo'lgan. Hamma kompaniya tomonidan va'da qilingan hayratlanarli darajadagi foydani qo'lga kiritishga shoshilgan. Bunday odamlar orasida "Gulliverning ajoyibotlari" asarining mashhur muallifi Jonatan Svift va buyuk fizik Isaak Nyuton ham bo'lgan. Ochig'ini aytganda, ma'lum bir davrda I.Nyuton kompaniyaning muvaffaqiyatiga shubha bilan qaragan ham. U o'zining qimmatli qog'ozlarini 7000 funt sterlingli foyda bilan sotgan. Biroq, biroz vaqt o'tgandan so'ng, baribir chidab turolmagan va aksiyalarning yangi paketini sotib olgan. Kompaniya o'zining bankrot (kasod)ga uchraganligini e'lon qilganda I.Nyuton 20 000 funt sterlingdan mahrum bo'lgan. So'ng u: "Men hatto samoviy tanalarning harakatini hisoblab topishim mumkin, lekin odamlarning – aqlsizlik darajasini emas",- degan.

Yuqorida keltirilgan misol spekulyativ (savdogarona) pufak to'g'risidagi misollarning birinchisi edi. Unga ko'ra, qandaydir bir aktivga nisbatan ajiotaj talab uning bahosini bo'ron tezligida oshishiga olib kelishi mumkin. Odamlar aktivlarni qayta sotish maqsadida sotib oladilar va uning bahosi o'sha aktiv keltirishi mumkin bo'lgan haqiqiy daromadga nisbatan oshirib ko'rsatilganligiga e'tibor bermaydilar. Bunday oshish yoki o'sish cheksiz davom etishi mumkin emas. Ertami yoki kechmi, baribir, bir kun kelib ajiotaj talab pasayadi va ko'pik (pufak) "yoriladi".

SAVOLLAR

1. Investitsiyalashtirishdan maqsad nima?

2. Qanday aktivlar investitsion kapital tarkibiga kirishi mumkin? Hech bo‘lmaganda, aktivlarning uch turi (ko‘rinishi)ni ko‘rsating.

3. Real va moliyaviy aktivlarga investitsiyalashtirishning afzalliklari va kamchiliklari nimalarda?

4. Hissali va qarziy moliyaviy instrumentlarning afzalliklari va kamchiliklari nimalardan iborat?

5. Agar investor o‘z investitsiyalarining daromadliligini oshirishni istasa, bu uning qo‘yilmalari ishonchliligi va likvidliligiga qanday ta’sir ko‘rsatadi?

6. Investitsion portfelning ishonchliligiga diversifikatsiya qanday ta’sir ko‘rsatishi mumkin?

7. Moliyaviy vositachini qanday qilib tanlash kerak? Bankni tanlash misolida buni tushuntirib bering.

8. O‘zimizning investitsion ustuvorligimizni qanday aniqlasa bo‘ladi?

9. Nima deb o‘ylaysiz: yilida bir martadan kam bo‘lmagan tarzda nega investorlarga o‘z qo‘yilmalarini qayta ko‘rib chiqish tavsiya etiladi?

KEYS

PULNI QAYERGA JOYLASHTIRISH KERAK?
PULNI QANDAY ISHLATISH LOZIM?
PULDAN QANDAY FOYDALANISH ZARUR?

Qaddi-qomati kelishgan yosh yigit va atrofdagilardan "yarq" etib ajralib turgan, o'ziga yarashtirib juda chiroyli kiyingan, mallasochli ajabtovur qiz restorandagi stol atrofida o'tirishar va qizg'in suhbatlashishardi. Faqat ular suhbatining mavzusi restoranona emasdi. Kimdir ular suhbatini eshitib qolsa, o'z quloqlariga ishonmasdan, ajablanishi turgan gap: Sardor bilan Feruza puldan qanday qilib eng yaxshi (oqilona) foydalanish mumkinligi to'g'risida bahslashishardi.

Sardor dilerlik avtosalonida ishlaydi. U yoshligidan avtomobillarga juda qiziqadi. Ular – Sardorning joni-dili. Sardor – avtomobillar shaydosi. Ularni a'lo darajada biladi. Uning barcha o'rtoqlari u yoki bu tarzda avtomobillar bilan bog'langan. Masalan, Humoyun yuk tashish bilan shug'ullanadi. Uning kichkinagina firmasi bor. Qachonlardir Humoyun juda qulay narxlarda uchta yuk avtomobili sotib olgandi. Endi esa yana bitta avtomobil sotib olishga qaror qilgan va Sardorni ham biznesda ishtirok etishga taklif qilmoqda edi. U "oltin tog'" va'da qilmas, lekin porloq kelajakdan darak beruvchi yillik 30%li daromadga ega bo'lishga chaqirardi.

Feruza esa bankda ishlaydi. Uning tashqi ko'rinishi kishini aldab qo'yishi mumkin. Zero, uning mallasochli o'ziga yarashib turgan boshi faqat "modniy" kiyim-kechakni tanlashda adashmasdan, balki moliyaviy instrumentlarni ham "qotirib" tashlardi. Feruza yaxshigina ma'lumot olgan va bank boshqaruvchisining o'rinbosari lavozimigacha "yetib borgan" edi. Shundan e'tiboran u daromadlarining bir qismini fond bozoriga investitsiya qilishni tez-tez o'ylaydigan bo'lib qoldi.

Ular gapirayotgan daromad – ikkalasining umumiy daromadi. Ular yaqinda turmush qurishgan. Yashash joylarida – muammo yo'q. Bolali bo'lishni – ular hali rejalashtirishmagan. Kun tartibiga investitsiya qilish masalasi turardi, xolos. Pulni depozitga qo'yishni ularning ikkalasi ham jiddiy hisoblashmasdi. Inflyatsiyani ham hisobga olganda uzoq muddatli qo'yilmalar uchun bu eng yaxshi variant emasligini ularning ikkalalari ham tushunishardi.

Sardor tushunarli va ishonchli bo'lgan daromad manbaini topishni istardi. Yuk tashish avtomobilini sotib olishda ishtirok etish unga xuddi shunday qo'yilmadek tuyulardi. O'z do'sti bo'lgan Humoyunning so'zlaridan bilardiki, har bir mashina oyiga unga 60,0 mln. so'm sof daromad keltirardi (soliqlar, haydovchilarning oyligi, mashinalarga texnik xizmat ko'rsatish xarajatlaridan tashqari). Yuk avtomashinasini sotib olishga 800,0 mln. so'm talab qilinadi. Shu summaning yarmini "ko'tarish"ni Humoyun Sardorga taklif qilmoqda edi. Pul to'rt oydan so'ng kerak bo'ladi. Shunday bo'lsa-da, javobni Humoyunga ertagayoq berish kerak. Shuning uchun Sardor "salfetka" olib, unga quyidagilarni yozdi:

a) 100,0 mln. so'm – Sardor + Feruza, 4 oylik jamg'arilma;

b) 75,0 mln. so'm – Feruzaning ota-onasidan olinadigan qarz;

v) 75,0 mln. so'm – Sardorning ota-onasidan olinadigan qarz;

g) 100,0 mln. so'm – do'stlarimizdan olinadigan qarz;

d) 50,0 mln. so'm – ishda birga ishlaydigan hamkasblarimizdan olinadigan qarz;

Jami: 400, 0 mln. so'm.

Feruza ruchkani oldi-da, "qarz" so'zi yozilgan barcha pozitsiyalarni chizib (o'chirib) tashladi. Uning fikricha, qarziy mablag'lar hisobidan investitsiya qilish hech qachon (umuman) mumkin emas. Buning ustiga, agar barcha pullar bitta yuk mashinasiga (aniqrog'i, Humoyunning shartiga ko'ra uning yarmiga) investitsiya qilinadigan bo'lsa, u holda barcha pullar bir joyda bo'lib qoladi. Agar biznes, har doimgidek, "silliq" ketib

qolmasa yoki mashina bilan nimadir sodir bo'lib qolsa, u holda barcha pullar o'sha ondayoq "gum" bo'lib qolishi mumkin. Unda esa, olingan qarzlarni qaytarishning iloji bo'lmaydi. Mayli-ku-ya, ota-onalari buni kechirishlari mumkin. Lekin do'stlari-chi?! Ulardan "ajralib" qolish xavfi bor-a?"

Sardor Feruzaning bu "argument"lariga rozi bo'lishni sira istamasdi. Buning ustiga, u Humoyunga xuddi o'ziga ishongandek ishonadi. Ularning do'stlashishganiga ancha yillar bo'ldi. Bir necha marta "pul masalasi"da bir-birlariga (ni) yordam berishgan va qo'llab-quvvatlashgan. Sardor Humoyunning biznesida hech qanday riskni ko'rmayotir. Har xil "aksiya va obligatsiya"lar ortidan quvishni esa, u virtual o'yin va mas'uliyatsiz risk deb hisoblaydi.

Feruza uchun esa fond operatsiyalari sohasi unchalik abstrakt va qo'rqituvchi hisoblanmaydi. U eskirib boruvchi yuk mashinasiga qo'yilgan pul bilan taqqoslaganda doimiy ravishdagi uncha katta bo'lmagan investitsiyalarning, shak-shubhasiz, afzalliklarga ega ekanligini ko'ra oladi. Shuning uchun ham uning fikricha, mablag'larni indeksli BIF aksiyalariga joylashtirish to'g'ridir. Ha, albatta, bu variant barqaror yuqori daromad bermaydi. Lekin, qariyb o'ttiz yillik O'zbekiston fond bozori tarixining ko'rsatishicha, indeks inflyatsion yo'qotmalarni qoplaydi. Va eng asosiysi, bu holda mablag'lar bir necha birinchi darajali kompaniyalarning aksiyalariga investitsiya qilinadi. "Portfelni diversifikatsiya qilish" kabi so'zlar bilan Feruza Sardorni qo'rqitib o'tirmaslikka qaror qildi. Shunday bo'lishiga qaramasdan, Sardor uning bu taklifiga qarshi e'tirozlarini bildira boshladi.

Sardorning fikriga ko'ra, yuk mashinasi – bu real (haqiqiy) aktiv. Zarur bo'lgan holda uni sotish va qarzlar bo'yicha hisob-kitob qilish mumkin. Fond bozorida esa, kuchli tebranishlar bo'lish ehtimoli yo'q emas. Agar u, 2008-yilda bo'lganidek, "tushib ketadigan" bo'lsa, kimningdir o'z pullarini qaytarib olishi mumkinligi – dargumon.

Pullarni BIFga joylashtirib, Feruzaning riskdan qochib qutilishiga Sardor ishonmasdi. Axir u, masalan, "O'zbekneftegaz"ning biznesi yoki "Agrobank" va boshqa kompaniyalarning aksiyalari to'g'risida hech narsani bilmaydi-ku!? Sardor, albatta, Feruzani xafa qilishni istamasdi. Biroq, u biror narsani tushunadigan joyga pulni joylashtirish kerakligiga qattiq ishonardi.

Restoran "yopilish"ga tayyorgarlik ko'rardi. Sardor va Feruza ham uyga qaytishga taraddudlanishdi. Investitsiyalar to'g'risidagi savol esa hamon ochiqligicha qolaverdi. "Ertaga Humoyunga nima deyish kerak"ligi to'g'risida ham biror bir qarorga kelinmadi.

Keysga savollar

1. Sardor va Feruzaning qanday argumentlari Sizga ko'proq ishonarli va asosli ko'rinmoqda?

2. O'z do'stining biznesiga pulni "qo'yish" kerakligi to'g'risidagi Sardorning taklifi foydasiga va aksiyalarga investitsiya qilish haqidagi Feruzaning g'oyasiga qarshi qo'shimcha argumentlarni keltira olasizmi? Bir urinib ko'ring-chi!

3. Feruzaning taklifini qo'llab-quvvatlovchi va aksincha, Sardornikini rad etish bo'yicha tanqidiy fikrlarni bildiring-chi. Ular qanday ko'rinish olarkin va qanday mazmun kasb etarkin?

4. Ularning har ikkalasidan qay birining qarashlari Sizga ko'proq oqilona ko'rinadi? Sardor va Feruzaga investitsiyalar uchun qanday alternativ (muqobil) variantlarni taklif etish mumkin? Siz ularga qanday investitsiya strategiyasini taklif qilgan bo'lur edingiz? Bu masalada maslahatlar bera olasizmi?

8-BOB.
PENSIYA(LAR)

Bu bob materiallaridan bahramand bo‘lib, quyidagilarni bilib olishingiz mumkin:

- Pensiya. Nima u? Pensiyaning qanday turlari bor?
- Davlat pensiya tizimi qanday o‘zgarib borgan?
- O‘zbekistonda davlat pensiya tizimi qanday tashkil qilingan?
- Korporativ pensiya dasturlari qanday “ishlaydi”?
- Sizning pensiyangiz miqdori qanday bo‘lishi kerak?
- Pensiya olish uchun qanday moliyaviy instrumentlardan foydalanish lozim?
- Pensiya jamg‘arilmalarining qanday qilib to‘plash va ko‘paytirish mumkin?

8.1. PENSIYA TIZIMI

Yoshimiz 16 da bo‘lganda 60 yoshga kirganimizda qanday bo‘lishimiz mumkinligi to‘g‘risida “qayg‘urish” – xayolimizga ham kelmaydi, to‘g‘rimi? Eh-he! Ungacha hali ancha bor-a? O‘sha yoshdaligimizni tasavvur etishga urinsak-chi?! Uning ancha murakkab “mashg‘ulot” ekanligi ham ma’lum bo‘ladi. Lekin, ne qilaylik: keksalikdan, keksa yoshga kirishdan – qutilib bo‘lmaydi. Sog‘lik-omonlik bo‘lsa, shu yoshga, albatta, hammamiz yetamiz, kiramiz.

Keksalikning “mo‘ralab eshik qoqishi”, ko‘pchilik o‘ylaganidek, uzoq vaqtdan so‘ng sodir bo‘lmaydi. Zero, inson umri, aslida, juda qisqa – go‘yo “bir kiprik qoqgulik”, xolos. Shu bois keksalikning fursat o‘tib, “kelib qolishi” to‘g‘risida yoshlikdanoq o‘ylash kerak.

Afsuski, ko‘pchilik yoshlik kezlarini keksalik to‘g‘risida o‘ylamasdan o‘tkazadi. Ularni “”Keksayganimda, qarilik chog‘larimda nima hisobiga yashayman?”, - degan savolning javobini izlash, deyarli qiziqtirmaydi. Va buning oqibatida, pensiyaga chiqilganidan so‘ng, o‘z-o‘zini “g‘aribona” yashashga duchor qilib qo‘yadi.

Albatta, 9- yoki 10-sinfda o‘qiyotib, bu yo‘nalishda aniq bir narsa qilolmaysiz. Shunday bo‘lsa-da, biz bu o‘rinlarda Sizga pensiya mavzusi to‘g‘risida biroz mulohaza yuritishni taklif qilmoqchimiz. Shuni inobatga olib, bu bobda keksayganda sog‘lom (insondek) yashashga yordam beruvchi bir necha yondashuvlar to‘g‘risida to‘xtalmoqchimiz. O‘z hayotingizni rejalashtirishda bu bilimlardan qanchalik erta foydalana olsangiz, maqsadingizga erishish shunchalik tez va yengil bo‘ladi.

Pensiya. Nima u? Uning qanday turlari bor?

Ma’lum yoshga yetgandan so‘ng yoki nogiron bo‘lib qolganda insonga davlat tomonidan doimiy to‘lanadigan pul

mablag‘lari pensiya deyiladi. Agar oilani ta’minlab (boqib) turuvchi odam vafot etsa, boquvchisini yo‘qotganlik uchun pensiyani uning yaqinlari oladi. Shunday qilib, pensiya to‘lash – bu yuqorida keltirilgan risklar natijasida shaxs yoki uning oilasi daromadining pasayib ketishini kompensatsiya qiluvchi (tiklovchi) sug‘urta turidir.

Odatda, pensiyani davlat yoki ish beruvchi, ya’ni kishi qaysi tashkilot yoki korxonada ishlagan bo‘lsa o‘sha, to‘laydi. To‘lanmalar manbaiga bog‘liq ravishda pensiya davlat yoki korporativ pensiya deyilishi mumkin. Bundan tashqari, pensiyani olish manbai sifatida insonning o‘zi, yanada aniqrog‘i uning o‘z jamg‘arilmalari ham maydonga chiqishi mumkin. Bunday pensiya xususiy pensiya deyiladi.

Baxtga qarshi, O‘zbekistonda ko‘p insonlar pensiyaga chiqqanlaridan so‘ng qator moliyaviy muammolarga duch kelishadi. Ular o‘z mehnatlari bilan kam bo‘lmagan natijalarga erishishgan: uy qurishgan yoki xonadonga ega bo‘lishgan; dala hovlilari ham bor; farzandlarini voyaga yetkazishgan; ularga yaxshi ma’lumot berishga ham ulgurishgan va h.k. Biroq, faqat... faqat pensiya masalasidagina – davlatga umid qilishgan, undan umidvor bo‘lishgan. Davlat pensiyasi esa faqat eng zarur bo‘lgan ehtiyojlargagina yetadi, xolos. Boshni har toshga urmang: hayot obyektiv haqiqati shundan iborat. Kompaniyalarning aksariyati esa o‘z xodimlariga korporativ pensiyani to‘lamaydi. Xususiy pensiyaning yetarli bo‘lishini ta’minlaydigan jamg‘arilmalarni esa, bu insonlar qilishmagan.

Taraqqiy etgan mamlakatlarda, aksincha, pensiya chiqqandan so‘ng kambag‘alliksiz va muammosiz yashash – me’yorga aylangan. Pensionerlar bu mamlakatlarda to‘liq hayot tarzi bilan yashashmoqda. Yetarli darajadagi pul mablag‘lari va bo‘sh vaqtlari bor. Ularni bu insonlar o‘zlarining sevimli mashg‘ulotlariga sarflashmoqda: sayohat qilishmoqda; teatr va ko‘rgazmalarga borishyapti; o‘zlarining yaxshi ko‘rgan “ish”

(xobbi)lari bilan mashg'ul bo'lishmoqda; do'stlari bilan suhbatlashishmoqda va h.k. O'zlarini yetarli va arzigulik pensiya bilan ta'minlash uchun ular pensiya ta'minotining barcha uch turidan foydalanishmoqda. Bunda davlatdan to'lanmalar ishonchli hisoblansa-da, lekin pensionerlar uchun u – daromadning eng muhim manbai emas. Aksincha, bunda korporativ pensiya va o'z jamg'arilmalari katta rol o'ynaydi.

Davlat pensiya tizimi qanday o'zgarib borgan?

Qachonlardir pensiya risklarini sug'urtalash oila ichida amalga oshirilgan (sodir bo'lgan). Masalan, ota-onalar umrlarining oxirgi yillarini o'z o'g'illaridan birining oilasida o'tkazishgan. Qizlar esa turmushga chiqishgan va o'zlarining qadrdon uylaridan o'zga uylarga ketishgan. Va o'zlarining keksaygan ota-onalariga xizmat qilish mas'uliyatini, yetarli darajada, o'z zimmalariga ololmaganlar. Bular quyidagi maqolning vujudga kelishiga sabab bo'lgan: ""O'g'lingni boqsang – o'zingga, qizingni boqsang – o'zgalarga kerak bo'ladi". Boquvchisi yo'qotilganda esa xotini va bolalariga yaqin qarindoshlari qayg'urishgan.

Biroq, bularning shunday bo'lganligiga – ancha bo'ldi. Qishloqda yashovchilarning shahar migratsiyasiga bog'liq holda oilaviy ukladlarga darz keta boshlagan. Bundan tashqari, sanoat ishlab chiqarishida jarohat olish va ishga layoqatsiz bo'lib qolish riski ham oldin ancha yuqori bo'lgan. Shuning uchun ham XIX asrning oxirlaridan boshlab pensiyaviy sug'urtalashni davlat darajasida kiritish boshlangan. Uning umumiy mazmun-mohiyati quyidagilardan iborat edi: mehnatga layoqatli yosh avlod badallarni umumiy pensiya fondiga to'lashadi; fondning mablag'lari esa pensiya ko'rinishida katta avlod vakillariga taqsimlab beriladi. Bunday pensiya tizimi **hamkorlikdagi** yoki **taqsimlovchi pensiya tizimi** deyiladi. Uni birinchi marta 1889-yilda Germaniya joriy etgan. Uning ortidan 1908-yilda

Buyuk Britaniya, 1910-yilda Fransiya va so‘ng esa ko‘plab boshqa mamlakatlar ham shu ishni amalga oshirishdi.

Hamkorlikdagi pensiya tizimi XX asrning oxirlariga qadar, ko‘plab rivojlangan mamlakatlar kutilmagan muammoga duch kelguniga qadar, ajoyib tarzda, “ishladi”, faoliyat ko‘rsatdi. Bu muammo quyidagidan iborat edi: rivojlangan mamlakatlarning aholisi kuchli tarzda qarib qoldi; tibbiyotdagi taraqqiyot keksa kishilarning turli kasalliklarga qarshi kurashishiga yordam berdi; va shunga mos ravishda odamlar oldingilariga nisbatan uzoq umr ko‘radigan bo‘lib qolishdi; bu, demak, pensiya fondi tomonidan yanada kattadan-katta to‘lanmalarning qilinish zaruriyatini keltirib chiqardi; Pensiya fondiga badallarni ajratma qilish sur’ati esa bunchalik yuqori sur’atlarda o‘smadi; tug‘ilish sur’ati ham pasaydi; shu bois, mehnatga layoqatli yoshdagi odamlar soni yildan-yilga kamaya boshladi; bu tendensiya hozirgacha saqlanib qolmoqda.

Xo‘sh, bu muammoni qanday qilib hal qilsa bo‘ladi? Buni hal qilishning eng tez yo‘li (varianti) – Davlat byudjeti daromadlarining bir qismini pensiya to‘lanmalarini amalga oshirishga yo‘naltirishdir. Biroq, Pensiya fondining daromadlari va xarajatlari o‘rtasidagi farq yanada oshadigan bo‘lsa, bu pullarning ham yetishmay qolishi – turgan gap. Shuning uchun ham, ertami-kechmi, baribir, Pensiya fondining byudjetini balanslashtirishga to‘g‘ri keladi. Shu sababli keyingi yillarda ko‘plab mamlakatlar a) pensiyalar miqdorini kamaytirish, b) pensiya badallari miqdorini ko‘paytirish yoki v) pensiyaga chiqish yoshini oshirish kabi noommabop qarorlarni qabul qilishga majbur bo‘lishmoqda.

Biroq, ayrim mamlakatlar buning boshqa iloji (yo‘li)ni ham topishdi. Xususan, ular hamkorlikdagi pensiya tizimini jamg‘ariladigan pensiya tizimiga almashtirishga qaror qabul qilishdi. Jamg‘ariladigan pensiya tizimining asosiy g‘oyasi shundan iboratki, unga ko‘ra har bir shaxsning pensiya badallari “umumiy qozon”ga emas, balki uning individual (alohida) pensiya hisobvarag‘iga yo‘naltiriladi. Bu hisobvaraqning mablag‘lari

daromad keltiruvchi turli moliyaviy instrumentlarga investitsiya qilinadi. Xodim qancha ko‘p badal to‘lasa va o‘z jamg‘arilmalarining investitsiya qilinishidan qancha ko‘p “ishlab” topsa, uning pensiyasi shuncha yuqori bo‘ladi.

Qaysi tizim yaxshi? Hamkorlikdagimi yoki jamg‘ariladigani? Bu to‘g‘risidagi munozara hamon davom etmoqda. Shu bois, yagona fikr ham mavjud emas. Zero, har bir tizimning o‘ziga xos bo‘lgan “plyus” va “minus”lari bor. Shuning uchun ham juda ko‘p mamlakatlarda, shu jumladan, O‘zbekistonda ham, aralash tizim amal qilmoqda. Unga ko‘ra, davlat pensiyasining bazaviy qismi hamkorlikdagi prinsip asosida, qo‘shimcha qismi esa jamg‘ariladigan prinsip bo‘yicha to‘lanadi.

O‘zbekistonda davlat pensiya tizimi qanday tashkil qilingan?

Mamlakatimizda davlat pensiya ta’minoti o‘z ichiga ham hamkorlikdagi va ham jamg‘ariladigan tizimlarning prinsiplarini qamrab olgan. Har bir ish beruvchi o‘z xodimlari uchun O‘zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi huzuridagi Pensiya fondiga sug‘urta badallarini o‘tkazib berishga majburdir.

Pensiya fondi (Pension Fund) – pensiya tizimining mablag‘larini boshqarishni, shu jumladan, pensiya va boshqa sotsial to‘lanmalarning hisobi, belgilanishi va to‘lanishini amalga oshiruvchi byudjetdan tashqari davlat fondidir.

Misol: Agar Siz yiliga 30,0 mln. so‘m olgan bo‘lsangiz, u holda Sizning kompaniyangiz yil natijalariga ko‘ra Pensiya fondiga XXX so‘mni o‘tkazadi.

Bu badallar hamkorlikdagi pensiya tizimining, Pensiya fondining o‘zida qoladi. Bu mablag‘lar hisobidan Pensiya fondi

sug‘urta pensiya to‘lanmalarini amalga oshiradi. Ular mehnat yoki sotsial pensiyalar bo‘lishi mumkin. Agar mehnat stajingiz 7 yildan kam bo‘lmasa, u holda Siz mehnat pensiyasini olish huquqiga ega bo‘lasiz. Agar shunday staj bo‘lmasa, davlat Sizga faqat sotsial pensiyanigina to‘laydi, xolos. Mehnat pensiyasi ham va sotsial pensiya ham quyidagi uch holatlarda to‘lanishi mumkin: a) qarilik bo‘yicha; b) nogironligi sababli; b) boquvchisini yo‘qotganda. Mehnat pensiyasini olish uchun erkaklar 60 yoshga, ayollar esa 55 yoshga kirgan bo‘lishlari kerak. Ba’zi hollarda fuqarolarning ayrim toifalari (masalan, harbiy xizmatchilar, zararli ishlab chiqarishda band bo‘lganlar va b.) bu yoshga to‘lishdan oldinroq ham pensiyaga chiqish huquqiga egadir.

Daromadning bir qismini jamg‘arib boriladigan Pensiya fondiga ham yo‘naltirish mumkin. Bu mablag‘lar Sizning individual hisobvarag‘ingizga o‘tkaziladi va moliyaviy bozorga investitsiya qilinadi. Bunda Siz pensiya jamg‘arilmalaringizni aynan kim investitsiya qilishi mumkinligini tanlash huquqiga egasiz. Bu davlat boshqaruvchi kompaniyasi, nodavlat boshqaruvchi kompaniyalardan biri yoki nodavlat pensiya fondlaridan biri bo‘lishi ham mumkin. Pensiya yoshiga yetganingizdan so‘ng sug‘urta pensiyasidan tashqari yana Siz miqdori individual hisobvarag‘ingizda jamg‘arilgan summalarga bog‘liq bo‘lgan **jamg‘arilgan pensiya**ni ham olasiz.

Qaysisi qulay? Faqat hamkorlikdagi pensiyaning o‘zini olgan ma’qulmi? Yoki jamg‘arib boriladigan pensiya tizimida ham ishtirok etib, undan ham foydalanish kerakmi? Bu savollarning yagona javobi yo‘q. Sug‘urta pensiyasi inflyatsiyani hisobga olgan holda doimiy ravishda davlat tomonidan indeksatsiya qilib borilishi kerak. Jamg‘arib boriladigan pensiyaning o‘sishi esa moliyaviy bozorda investitsiya qilishdan olingan daromadlilikka bog‘liq. U sug‘urtaviy pensiyaning o‘sishidan yuqori ham va aksincha, past ham bo‘lishi mumkin.

Korporativ pensiya dasturlari qanday "ishlaydi"?

Davlat pensiyasi, odatda, uncha katta miqdorda bo'lmaydi. Uning roli insonning faqat bazaviy ehtiyojlarini qondirishga qaratilganligi bilan belgilanadi. Bunday vaziyatlarda ish beruvchining pensiyasi davlat pensiyasiga sezilarli qo'shimchaga aylanishi mumkin. O'z xodimlari uchun qo'shimcha motivatsiya va sotsial himoyani ta'minlashga harakat qilib, ko'plab kompaniyalar maxsus korporativ pensiya dasturlarini shakllantiradilar. Har oyda, ish haqi va davlat pensiya fondiga badallardan tashqari, bu kompaniyalar korporativ pensiya fondiga ham ajratma qiladilar. Bu fondga jamg'arilgan mablag'lardan yoshi yoki nogironligi bo'yicha pensiyaga chiqqan kompaniya xodimlariga to'lanma qilishda foydalaniladi.

Pensiya to'lanmalarining miqdorini turlicha aniqlash mumkin. Xodimning ish staji, uning egallagan lavozimi, ish haqi miqdori va h.k.larga bog'liq ravishda ma'lum bir formulaga solinib hisoblanadigan pensiya miqdorining aniqlanishi an'anaviy yondashuv hisoblanadi. Masalan, pensiya to'lanmalari oxirgi uch yildagi o'rtacha ish haqining 50,0%i darajasida o'rnatilishi mumkin. Pensiya belgilashning bunday tartibi shunday deb ham ataladi – **o'rnatilgan (belgilangan) to'lanmalar bo'yicha**. Bunday yondashuv pensioner uchun qulay hisoblanadi. Zero, u o'z pensiyasining bo'lg'usi miqdorini oldindan hisoblab topishi mumkin. Kompaniya uchun esa bu tartib ma'lum bir riskni keltirib chiqaradi. Zero, muvaffaqiyatsiz investitsiya qilinganda korporativ fondga barcha pensionerlarga va'da qilingan to'lanmalarni to'lash uchun mablag'lar yetishmay qolishi mumkin. Bu holda kompaniyaga o'z majburiyatlarini bajarish uchun qo'shimcha mablag'lar ajratishga to'g'ri keladi.

Shuning uchun ham so'nggi 20-30 yil davomida ko'plab kompaniyalar jamg'ariladigan prinsip bo'yicha ishlaydigan o'rnatilgan (belgilangan) to'lanmalar pensiya tartibidan ko'proq

foydalana boshlashdi. Bu tartibga muvofiq kompaniya xodimning individual pensiya hisobvarag'iga qat'iy badallarni (masalan, ish haqidan 10,0%) amalga oshiradi. Bu mablag'lar daromad olish maqsadida investitsiya qilinadi. Pensiya chiqilayotgan vaqtda hisobvarag'iga to'plangan summa pensiyaning miqdorini ham aniqlab beradi. Bunda investitsiyalashtirishda vujudga kelishi mumkin bo'lgan barcha risklar kompaniya zimmasiga emas, balki xodim gardaniga yuklanadi.

O'z xodimlarining pensiya ta'minotini oshirishga kompaniyalarning yordam ko'rsatishidan davlat manfaatdordir. Shuning uchun ham juda ko'p mamlakatlarda davlat korporativ pensiya dasturlari uchun soliq stimullarini taqdim etadi. Bu o'z xodimlarining pensiyasini shakllantirish uchun kompaniyalar ajratmalarining to'liq yoki qisman soliqlardan ozod etilishi orqali namoyon bo'ladi.

O'zbekistonda juda ko'p taraqqiy etgan mamlakatlarga qaraganda nodavlat pensiya ta'minoti, deyarli, rivojlanmagan. Hatto RFda ham bu yetarli darajada keng tarqalmagan. "Gazprom", "Lukoyl" kabi yirik kompaniyalar o'z xodimlari uchun korporativ pensiya dasturlariga ega. Biroq, fuqarolarning ko'pchiligiga buning daxli yo'q.

Xorijda pensiya ta'minoti

AQShning pensiya tizimi dunyoda eng rivojlangan hisoblanadi. Uning davlat pensiya tizimi (Social Security) hamkorlikdagi prinsip asosida qurilgan (tarkib topgan). Bu mamlakatda ish beruvchilarning ajratmalari 4 ta fondda to'planadi (akkumulyatsiya qilinadi). Ularning har biri pensiya ta'minotining alohida bir turiga (masalan, qarilik bo'yicha, nogironligiga ko'ra, kasalligiga doir va h.k.) ixtisoslashgan. 1960-yildan oldin tug'ilmaganlar uchun pensiya yoshi AQShda 67 yoshga teng.

Ishlovchi amerikaliklarning juda ko'pchiligi korporativ pensiya dasturlarida ishtirok etadilar. Shuningdek, ular individual pensiya hisobvaraqlari orqali shaxsiy pensiyani ham shakllantiradilar. Kompaniyalar va fuqarolar o'zlarining ham pensiya ajratmalari qisman soliqlardan ozod qilingan. Pensiya jamg'arilmalarini investitsiya qilishdan olingan foydadan soliq faqat pensiyaga chiqayotgan paytda undiriladi, xolos. Odatda, jamg'ariladigan pensiya dasturlari doirasida investitsiyalashtirish uchun moliyaviy instrumentlarni odamlarning o'zlari tanlaydilar. Ular bank depozitlari, investitsion fondlar, fond bozoridan qimmatli qog'ozlarni sotib olish va yana boshqalar ham bo'lishi mumkin.

8.2. XUSUSIY PENSIYANI QANDAY SHAKLLANTIRMOQ LOZIM?

Agar Sizning nazaringizda davlat va ish beruvchining pensiyalari ozlik qiladigan bo'lsa, u holda o'z xususiy pensiyangizni shakllantirish xususida o'ylashingiz ma'noga ega. Bu pensiya faqat Sizga bog'liq bo'ladi. Yanada aniqroq aytadigan bo'lsak, u doimiy tarzda jamg'arilmalar qilish imkonini beruvchi moliyaviy tartib-qoidalarga Sizning qanday rioya etishingizga va ularni savodli tarzda investitsiya qilish borasidagi Sizning qay darajadagi qobiliyatingizga bog'liq. Bu ishda muvaffaqiyatga erishishning universal "retsept"i yo'q. Har kim o'z pensiya strategiyasini o'zi o'ylashi kerak. Buning uchun esa, bir-necha prinsipial savollarga haqqoniy tarzda javob bermoq lozim. Bu savollarning ayrimlari quyidagilardan iborat:

1. Pensiyaning miqdori qanday bo'lishi kerak?
2. Pensiya olish uchun qanday moliyaviy instrumentlardan foydalanish mumkin?
3. Pensiya jamg'arilmalarini qanday jamg'arish va ko'paytirish darkor?

Sizning pensiyangiz miqdori qanday bo‘lishi kerak?

Odatdagidek (pensiyaga chiqqunga qadar) yashash tarzini saqlab qolish uchun pensiyaning darajasi ishlayotgan paytda ega bo‘lib kelinayotgan daromadning 70,0%iga teng bo‘lishi kerak, deb hisoblanadi. Nega? Buning sababi shundaki, pensiyaga chiqilganidan so‘ng qandaydir bir xarajatlarning (masalan, transport, kasbiy kiyim-kechak, kafelarda ovqatlanish va b.) qilinish zaruriyati pasayadi va aksincha, boshqalariniki (dori-darmon, tibbiy xizmat ko‘rsatish va h.k.lar) esa – ortadi. Bunday sharoitda pensiyaga chiqib, “qarilik gashtini surish”ingiz uchun qancha pulning kerak bo‘lishi, eng avvalo, Sizning shaxsiy ehtiyojlari (“ishtaha”)ngizning qandayligiga bog‘liq.

Misol: Sherzod Qahramonovich pensiyaga chiqishga tayyorgarlik ko‘rmoqda. Hozirgi paytda uning ish haqi 4,5 mln. so‘mga teng. Sherzod Qahramonovichning hisob-kitoblariga qaraganda uning davlat pensiyasi oyiga 1,6 mln. so‘mni, korporativ pensiyasi esa 0,6 mln. so‘mni tashkil etishi kerak. Pensiyaga chiqqanidan so‘ng uning pensiyasi olgan ish haqining 70,0%ini tashkil etishi uchun Sherzod Qahramonovich o‘ziga shaxsiy pensiyaning qancha qismini ta’minlashi kerak?

Ma’lumki, odatdagidek pensiyaning xohlanayotgan darajasi 3,15 mln. so‘mga (4,5, x 0,7) teng bo‘ladi. Agar bundan 1,6 mln. so‘mlik davlat pensiyasini va 0,6 mln. so‘mlik korporativ pensiyani chegirib tashlaydigan bo‘lsak, unda 0,65 mln. so‘m (3,15 – 1,9 – 0,6) qoladi. Aynan ana shu yetmayotgan summa miqdoridagi shaxsiy pensiyani Sherzod Qahramonovich ta’minlashi lozim.

Shuningdek, bu o‘rinlarda pulning sotib olish qobiliyatini doimiy ravishda pasaytirib borishi mumkin bo‘lgan inflyatsiya to‘g‘risida ham esdan chiqarmaslik kerak. Agar Sizning shaxsiy pensiyangiz oldingi darajada qolaveradigan bo‘lsa, u holda bir

yildan so'ng uning hisobidan kamroq bo'lgan tovarlar va xizmatlar sotib olinadi. Shuning uchun ham ideal holda o'z pensiyamizni, hech bo'lmaganda, inflyatsiya darajasida doimiy ravishda oshirib borish ko'zda tutilishi kerak.

Pensiya olish uchun qanday moliyaviy instrumentlardan foydalanish lozim?

Kundalik hayotda pensiya deyilganda, hayoti davomida to o'lguniga qadar qat'iy belgilangan tarzda (masalan, har oyda 1,0 mln. so'm) to'lanadigan to'lanma tushuniladi. Ana shunday hayotiy pensiyani sug'urta kompaniyasi yoki **nodavlat pensiya fondi**dan (NPF) sotib olish mumkin. Agar Siz pensiya yoshiga yetgan bo'lsangiz, bir badalni to'lashingizning o'zi yetarli. Aks holda esa, birinchi badal summasi, har oylik badallarning miqdori va muddatini belgilashingizga to'g'ri keladi. Badalning miqdori va muddati, Sizning yoshingiz, sog'lig'ingiz ahvoli va boshqa sharoitlarga bog'liq ravishda Sizning oylik pensiyangizning summasini hisoblab berishadi. Masalan, NPFlarining biri quyidagi shartlarni taklif qilmoqda: 65 yoshda 10,0 mln. so'm to'lab, o'lguningizga qadar oyiga 170,0 ming so'm pensiya olishingiz mumkin.

Nodavlat pensiya fondi, NPF (non-state pension fund) – nodavlat pensiya ta'minotini amalga oshiruvchi moliyaviy vositachi. NPF pensiya jamg'arilmalarini to'playdi, investitsiya qiladi (mustaqil ravishda yoki boshqaruvchi kompaniyalar orqali), pensiyani tayinlaydi, to'laydi va hisobini yuritadi.

Ayrim sug'urta kompaniyalari va NPFlari pensiya shartnomasiga qo'shimcha shartlar qo'shish imkoniyatini taqdim etishi mumkin. Masalan, inflyatsiya darajasiga muvofiq ravishda

pensiyani doimiy ravishda oshirib borish imkoniyati ko'zda tutiladi. Oilaviy juftliklar uchun sug'urtalanganlar pensionerlardan biri vafot etadigan bo'lsa, hayot bo'lgan turmush o'rtog'iga to o'lguniga qadar uning pensiyasini ham to'lab borilishi qayd etilishi mumkin. Biroq, hisobga oling: shartnomaga pensioner uchun qulay bo'lgan qancha ko'p shartlar qo'shiladigan bo'lsa, pensiyaning miqdori shuncha kam bo'ladi.

Hayotiy pensiyaning miqdorini sug'urta kompaniyalari va NPFlari qanday qilib hisoblashadi?

Bu savolga javob berish uchun quyidagi aniq bir misoldan foydalanaylik: NPFga 30 yoshli Sherali ismli yigit kelgan bo'lsin. U 60 yoshga to'lganidan so'ng pensiya olishni istamoqda. Sherali 6 000 so'm miqdorida dastlabki badalni to'lashga va so'ng 30 yil davomida esa har oyda 1 000 so'mni o'tkazishga tayyor[22]. Endi NPF Sherali pensiyaga chiqadigan vaqtda qancha summaning to'planishini hisob-kitob qilishi kerak. Bunda agar to'langan badallar hisobga olinadigan bo'lsa, u nisbatan uncha katta summani tashkil etmaydi, ya'ni 366 000 so'mga teng bo'ladi. Aslida esa, jamg'arilmalar summasi ancha katta summani tashkil etadi. Zero, NPF Sheralining badallarini daromad keltiruvchi turli moliyaviy instrumentlarga investitsiya qiladi. Agar yillik o'rtacha daromadlilikning stavkasi 10,0%ga teng bo'lsa, u holda 30 yil davomida 2 200 000 so'm to'planadi.

Jamg'arilgan summaning miqdoridan kelib chiqib NPF Sheralining hayotiy pensiyasi miqdorini hisob-kitob qilishi mumkin. Buning uchun o'rtacha yashash (umr ko'rish) yilini (bu o'rinda, 60 yoshga yetgan erkaklarning o'rtacha qancha umr ko'rishini) bilish ham taqozo etiladi. Aytaylik, bu ko'rsatkich 15 yilga yoki 180 oyga teng bo'lsin. Agar yuqoridagi 2 200 000 so'mni 180 oyga bo'lsak,

[22] Bu o'rinlarda hisob-kitoblarda adashib ketmaslik va tushunish oddiy bo'lishi uchun, haqiqiy hayotdan yiroq bo'lishiga qaramasdan, shartli misollardan foydalanilmoqda.

unda oylik pensiyani 12 200 so'mga teng bo'lishi ma'lum bo'ladi. Biroq, NPF ko'proq miqdordagi pensiyani taklif qiladi, masalan, oyiga 17 000 so'm. Buning siri nimada? Bu sir NPFning jamg'arilgan pullarni investitsiya qilishni davom ettirayotganligidadir. Shuning uchun u, hatto o'zining komissiyalarini hisobga olganda ham, yuqoriroq oylik pensiyani to'lashi mumkin.

Birinchi qarashda, badal summasi va pensiya miqdori o'rtasidagi bunday 17 martalik farq juda kattadek ko'rinadi. Biroq, hisobga oling: hatto yillik 5,0%li darajada bo'lganida ham 30 yilda inflyatsiya pulning xarid quvvatini 4,3 martaga pasaytirib yuboradi.

Pensiya olishning boshqa yo'li pensionerga doimiy daromad, ya'ni renta olish imkonini beruvchi moliyaviy instrumentlarga investitsiya qilish hisoblanadi. Agar Sizda bo'sh turgan xonadon bo'lsa, uni ijaraga berib, renta daromadini olish mumkin. Xuddi shunday tarzda o'z jamg'arilmalarimizni bank depozitiga joylashtirib, doimiy ravishda foizli daromad olsa bo'ladi. O'ta malakali investorlar pullarini qimmatli qog'ozlar portfeliga joylashtirishi va obligatsiyalar bo'yicha foizlar hamda aksiyalar bo'yicha dividendlar ko'rinishida renta daromadlarini olishlari mumkin. Bunday daromadning kamchiligi shundan iboratki, rentaning miqdori yildan-yilga o'zgaradi. Hayotiy pensiya bilan taqqoslaganda afzalligi esa daromad keltiruvchi aktivning merosxo'rlarga qolishidir.

Moliyaviy strategiyamizni biroz murakkablashtirsak, rentaning miqdorini ham oshirishimiz mumkin. Masalan, daromad keltiruvchi aktivlarni qisman-qisman sotadigan bo'lsak, shu narsa sodir bo'ladi. Ayrim moliyaviy instrumentlar buni oson amalga oshirish imkonini beradi. Masalan, har yili depozitdagi asosiy summaning kichik bir qismini "yechish"imiz mumkin. Va bu holda hayotimizning oxirgi yillarida depozitda hech narsa qolmaydi. Biroq, bu strategiyadan juda ehtiyotkorlik bilan foydalanmoq

lozim. Agar pensioner o‘z kutganidan ko‘ra uzoqroq yashaydigan bo‘lsa, u holda jamg‘arilmalar muddatidan oldin tugab qolishi ham mumkin.

Pensiya jamg‘arilmalarini qanday qilib to‘plash va ko‘paytirish mumkin?

O‘zimizni arzigulik pensiya bilan ta’minlashning eng muhim usullaridan biri doimiy ravishda jamg‘arilmalar qilish va ularni daromadli moliyaviy instrumentlarga joylashtirishdir. Bunda quyidagi qoidalarga rioya etmoq lozim:

Birinchi qoida: ***Iloji boricha pensiya uchun jamg‘arishni ertaroq boshlamoq lozim.***

Buni qancha erta boshlasangiz, pensiyaga chiqadigan vaqtingizda kerakli bo‘lgan summani to‘plashingiz shuncha yengil bo‘ladi.

Misol: Abdulla va Akmal pensiya jamg‘arilmalarini shakllantirishning turli strategiyalarini tanlashdi. Abdulla 30 yoshga to‘lganidanoq pensiyaga jamg‘arishni boshlash to‘g‘risida qaror qabul qildi. U o‘sha paytdan boshlab har oyiga 500 so‘mdan va demak, yiliga 6 000 so‘m jamg‘aradigan bo‘ldi[23]. Investitsiyalashtirishning daromadliligi yiliga o‘rtacha 10,0% bo‘lishini nazarda tutib, 60 yoshga to‘lganida deyarli 1 000 000 so‘m jamg‘arishi mumkinligini hisoblab topdi. Akmal esa bu yoshdanoq pensiya to‘g‘risida qayg‘urishni hali erta deb hisobladi. U 45 yoshga to‘lganidan so‘ng pensiyaga jamg‘ara boshlaydi. Biroq, har yili u ham 6 000 so‘mdan jamg‘arib, 15 yillik muddatning oxiriga kelib, bor-yo‘g‘i 200 000 so‘m to‘playdi, xolos.

[23] Bu o‘rindarda ham, xuddi oldingi holatda bo‘lgani kabi, hisob-kitoblarda adashib ketmaslik va tushunish oddiy bo‘lishi uchun, haqiqiy hayotdan yiroq bo‘lishiga qaramasdan, shartli misollardan foydalanilmoqda. O‘ylaymizki, u muammoning mohiyatini to‘g‘ri idrok etishga o‘zining ta’sirini ko‘rsatolmaydi.

1 000 000 so'mni jamg'arish uchun esa yiliga 5 martadan ko'proq bo'lgan summani – 31 000 so'mni – "ortga surish"ga to'g'ri keladi.

Ikki o'rtoqning yillik jamg'arilmalarining miqdori o'rtasidagi bunday keskin farq nima bilan izohlanadi?

Birinchidan, qo'yilmalar muddatidagi ikki martalik farq bilan: Abdullada – 30 yil; Akmalda esa – 15 yil.

Ikkinchidan, inflyatsiya bilan: agar yillik inflyatsiyaning darajasi 6,0%ga teng bo'lsa, u holda 15 yil ichida baholar 140,0%ga o'sadi. Bu real ifodadagi Abdullaning 6 000 so'mlik birinchi badali Akmalning 14 380 so'mlik birinchi badaliga teng degani, demakdir.

Uchinchidan, qo'yilmalar daromadliligi va murakkab foizlar qoidasini ham hisobga olish kerak. Yillik daromadlilik darajasi 10,0% bo'lganda Abdulla tomonidan investitsiya qilingan 6 000 so'm 30 yildan so'ng 104 000 so'mga aylanadi. Hatto inflyatsiya (yillik 6,0%) hisobga olinganda ham ularning xarid qilish quvvati 3,0 martaga oshadi.

Ikkinchi qoida: ***investitsiyalashtirish uchun yanada daromadliroq bo'lgan moliyaviy instrumentni qidirib topish kerak.***

Bilib quying: Sizning maqsadingiz – saqlab qolish va yanada yaxshisi – jamg'arilmalaringizning sotib olish qobiliyatini ko'paytirishdir. Bu pensiya jamg'arilmalaringiz investitsiya qilinishining daromadlilik darajasi eng kamida inflyatsiya darajasida bo'lishi kerakligini anglatadi. Kamroq darajada riskli bo'lgan moliyaviy instrumentlar, masalan, bank depozitlari har doim ham inflyatsiya darajasidan yuqoriroq bo'lgan daromad keltirolmaydi. Yanada yuqoriroq daromadli moliyaviy instrumentlarga – ko'chmas mulk, qimmatbaho metallar, qimmatli qog'ozlar va h.k.larga – mablag'larni joylashtirish o'z ortidan yuqoriroq risklarni "chaqiradi". Biroq, qo'yilmalar muddati 10-20 yil

bo‘lsa, bu risklarni oson boshqarish mumkin: axir bu davr oralig‘ida baholar ortishi va pasayishining bir necha sikli sodir bo‘lishi mumkin-da! Bundan tashqari, yo‘qotmalar riskini pulni bir joyga joylashtirmasdan, balki bir necha joyga joylashtirib, ya’ni uni diversifikatsiyalashtirib pasaytirish ham mumkin.

Uchinchi qoida: ***risk va daromadlilikning qabul qilinishi mumkin bo‘lgan balansini ushlab turish (qo‘llab-quvvatlash) kerak.***

Investitsiyalarning har biriga risk va daromadlilikning ma’lum bir darajasi mos keladi. Potensial daromad qancha yuqori bo‘lsa, risk ham shuncha yuqori bo‘ladi. Albatta, o‘z pensiyasi uchun jamg‘arish kabi muhim ishda ortiqcha riskka ega bo‘lishni hech kim istamaydi. Shuning uchun ham bo‘lg‘usi pensionerlarga o‘z investitsion portfellaridagi riskning joriy darajasi qoniqtirishi yoki qoniqtirmasligini doim kuzatib borish tavsiya etiladi.

Dastlab, pensiyagacha 20-30 yil qolganda portfelning risklilik darajasi va demak, uning potensial daromadliligi ham yuqoriroq bo‘lishi mumkin. Biroq, vaqt o‘tgan sayin, pensiya yoshi yaqinlasha borishi bilan, qo‘yilmalarning risklilik darajasi pasaya borishi kerak. Pensiyaga chiqishga 1-2 yil qolganda esa, investitsion risk minimum darajada bo‘lmog‘i lozim.

SAVOLLAR

1. Hamkorlikdagi pensiya tizimining ishlash prinsipi nimada?

2. Nega ko‘plab rivojlangan mamlakatlarda hamkorlikdagi pensiya tizimi murakkabliklarga duch kela boshladi?

3. Hamkorlikdagi pensiya tizimi bilan taqqoslaganda jamg'arib boriladigan pensiya tizimining afzalliklari va kamchiliklari nimalarda?

4. Nega ko'plab kompaniyalar ma'lum miqdordagi pensiya to'lanmalari to'lashni kafolatlashdan to'xtadi va o'rnatilgan badallar tartibiga o'tdi?

5. Nima uchun ekspertlar pensiya uchun jamg'arilmalar qilishni iloji boricha ertaroq qilishni tavsiya etishadi?

6. Qanday moliyaviy instrumentlar pensiya jamg'arilmalarini shakllantirishda yordam berishi mumkin? Ularning afzalliklari va kamchiliklari nimalarda?

7. Nega ekspertlar pensiya jamg'arilmalarini nafaqat depozitlarga, balki yanada riskliroq aktivlarga ham qo'yilma qilishni tavsiya etadilar?

9-BOB.
SOLIQLAR

O‘lim va soliqlar muqarrardir
(Benjamin Franklin)

Bu bob materiallaridan bahramand bo‘lib, quyidagilarni bilib olishingiz mumkin:

- Soliqlarni nega to‘lash kerak?
- Soliqlar to‘g‘risidagi bilimlar bizga nima beradi?
- Soliqlarning qanday turlari mavjud?
- O‘zbekistonda jismoniy shaxslarning daromadidan undiriladigan soliq tizimi qanday o‘zgarib bordi?
- Odatdagi daromadlardan jismoniy shaxslarning daromadidan undiriladigan soliq qanday hisoblanadi?
- Jismoniy shaxslarning jami daromadi tarkibi qanday?
- Jismoniy shaxslarning soliq undirilmaydigan daromadlariga nimalar kiradi?
- Jismoniy shaxslarning daromadidan undiriladigan soliq bo‘yicha to‘lanmalarni soliq chegirmalari yordamida qanday qilib kamaytirish mumkin?
- Qanday hollarda soliq deklaratsiyasini taqdim etish zarur?
- Mulkiy soliqlar qanday undiriladi?

Soliqlarni nega to'lash kerak?

Zamonaviy (hozirgi) hayotimizni umumfoydalanishda bo'lgan shifoxona va maktablar, yo'llar va ko'priklarning milliy tarmog'i, ko'chalardagi chiqindilarni yig'ishtirish, mamlakat chegarasini himoya qilish va h.k.larsiz tasavvur etib bo'lmaydi. Bu kabi barcha ijtimoiy ne'matlarning o'z-o'zidan paydo bo'lib qolishi esa – umuman mumkin emas. Ularni davlat ta'minlaydi. Aniqroq aytganda, davlat xazinasiga soliqlar va boshqa majburiy to'lov (yig'lm, boj, ajratma va b.)lar ko'rinishida badal qilib, hammamiz ta'minlaymiz. Bunda soliqlarni jismoniy shaxslar – mamlakat hududida yashayotgan odamlar – ham va yuridik shaxslar – O'zbekistonda faoliyat ko'rsatayotgan (ishlayotgan) kompaniyalar – ham to'laydi.

Kimdir soliqlarni "xotirjam uxlash uchun" to'laydi. Boshqa birov soliqlarni to'lashni o'zining fuqarolik burchi deb biladi. Uchinchi bir shaxs esa soliqlarni qisman yoki umuman to'lamaslikka harakat qiladi. Uning o'ylashicha, agar do'stlari, qo'shnilari yoki umuman o'zgalarning puli hisobiga uni davolashsa, himoya qilishsa, saqlashsa, o'qitishsa va h.k.lar qilinsa: hech narsa bo'lmaydi; osmon ham uzilib, yerga tushmaydi; hech narsa o'zgarib ham qolmaydi. Aslida esa, soliqlarni to'lamagan odam, oxir-oqibatda, boshqa insonlarni, shu jumladan, o'z tanishlarini ham aldagan bo'ladi. Ishonmaysizmi? Mana isboti: Soliqlarni kimdir to'lanmaganligi uchun "tez yordam" mashinasini ta'mirlashga mablag' yetishmagan. "Chaqiriq" bo'yicha shoshilinch yo'lga chiqqan mashina yarim yo'lda buzilib qolgan. Buning natijasida vrach kasalga o'z vaqtida yordam berishga ulgurolmagan. U esa, bevaqt olamdan o'tgan. Sodir bo'lgan bu falokatga soliq to'lamagan shaxsni aybdor emas, deb bo'ladimi?!

Mamlakatimizda soliqlarni undirishga O'zbekiston Respublikasi Davlat soliq qo'mitasi va uning quyi organlari mas'ul.

Uning saytida (www.soliq.uz) soliq deklaratsiyasini taqdim etish, soliqlar bo'yicha qarzdorlikni bilish va to'lash mumkin. Soliq hisobini olib borish uchun har bir fuqaroga 9 raqamdan iborat bo'lgan soliq to'lovchining identifikatsion raqami (STIR) beriladi. Bu raqamni va STIR guvohnomasini olish uchun fuqaro o'zi yashab turgan joyning soliq organiga murojaat qilmog'i lozim. STIR familiya va ismi-shariflar takrorlanishi mumkin bo'lganligi uchun, soliq xizmati organlariga fuqaroni aniq identifikatsiya qilish imkonini beradi.

Soliqlar to'g'risidagi bilimlar bizga nima beradi?

Har qanday mamlakatning soliq tizimi, o'ziga xos tarzda – murakkab. O'zbekistonniki ham – shunday. Bu tizimning tarkibiga turli-tuman soliqlar kiradi. Ularning har birining o'z qoidalari bor: soliq stavkasining darajasi; soliqni hisoblash va to'lash tartibi; istisnolar va h.k.lar. Bularning barchasini tushunish yoki idrok etish ko'p vaqt va sabr-toqat talab qiladi. Shunday bo'lishiga qaramasdan, o'zini ozgina bo'lsa-da, hurmat qiladigan har bir inson soliqlar to'g'risida ma'lum bir bilimlarga ega bo'lishi shart. Bunday bilimlarga ega bo'lsangiz, masalan, imtiyozlardan ogoh bo'lib, ayrim soliqlar bo'yicha to'lanmalaringizni kamaytirishingiz mumkin. Bundan tashqari, bu bilimlardan ogoh bo'lishingiz Sizga soliqlarni o'z vaqtida to'lamaganingiz uchun jarimalardan qochib qutilishingizga yordam beradi. Qarabsizki, bularning barchasi Sizga o'z byudjetingizni yaxshigina iqtisod qilish, tejab-tergash imkonini berayotganligiga o'zingiz guvoh bo'lasiz.

Bu bobda Siz jismoniy shaxslarni soliqqa tortish borasida eng kerakli narsalarni – soliqlarning asosiy turlari haqida; soliq summasini hisob-kitob qilish to'g'risida; soliq imtiyozlari va soliqlarni to'lash tartibi xususida – bilib olasiz.

“Soliq” tushunchasi qanday o‘zgarib borgan?

Qadim zamonlarda mag‘lub bo‘lgan xalqdan olinadigan (undiriladigan) narsalar o‘ziga xos soliq rolini bajargan. Mag‘lub bo‘lgan tomonning barcha mol-mulki g‘oliblarga harbiy o‘lja sifatida o‘tgan. Tinchlik-osoyishtalik paytlarida esa din arboblari xudoga qurbonlik qilish sifatida majburiy badallar yig‘ganlar.

Qadimgi Misrda fir’avnlarga tegishli bo‘lgan yerdan foydalanilgani uchun soliqlar ijara haqi ko‘rinishida undirilgan.

Feodalizm davrida soliq davlat boshlig‘iga sovg‘a sifatida qaralgan. Shuning uchun ham O‘rta asrlarda Angliyada “soliq” va “sovg‘a” bejiz yagona “gift” so‘zi bilan atalmagan.

Keyinchalik soliq aholining o‘z davlatiga yordami sifatida qaralgan. Shu bois, hozirgacha ham nemis tilidagi soliqning nomlanishi “sreuer” deb atalib, u “qo‘llab-quvvatlash” yoki “hissa qo‘shish” ma’nolarini bildiradi.

XVIII asrdan boshlab soliq fuqarolarning davlat oldidagi majburiyati sifatida e’tirof etila boshlagan. Shuning uchun hozir ham ingliz tilida ayrim soliqlar “duty” deb nomlanadi va “qarz”, “majburiyat”, fransuz tilida esa “impot” deb nomlanib, “majburiy to‘lov” ma’nosini anglatadi. Soliqlar mohiyatini aynan shu tarzda tushunish hozirgi kungacha ham yetib kelgan.

Soliqlarning qanday turlari mavjud?

Eng ko‘p tarqalgan soliq bizning ishlab topgan daromadimizdan undiriladi. Shuning uchun ham uning nomi **daromad solig‘i** deb ataladi. Har safar mehnatimiz tufayli yoki nimanidir qayta sotib, daromad oladigan bo‘lsak, uni davlat bilan bo‘lishishimiz kerak. Masalan, 2019-yilda 20,0 mln. so‘mlik daromad ishlab topgan bo‘lsak, daromad solig‘ining stavkasi 12,0% bo‘lganda, biz 2,4 mln. so‘mga teng bo‘lgan daromad

solig'ini to'laymiz va sof daromadimiz 17,6 mln. so'mga teng bo'ladi.

Soliqlarning boshqa bir turi biz egalik qilib kelayotgan mol-mulklardan undiriladi. Odatda, mulkiy soliqqa ko'chmas mulklar (yer, uy-joy, xonadon, garaj va b.lar) va ko'char mulklarning ayrim turlari (masalan, avtomobil) tortiladi. Soliqning miqdori mulkning qiymatiga nisbatan foizda yoki qat'iy summalarda belgilanishi mumkin.

Soliqlar tarixidan

Birinchilar qatorida ma'lum-u-mashhur bo'lgan soliq tizimi bundan qariyb besh ming yil oldin Qadimgi Misrda paydo bo'lgan. Mamlakatning barcha aholisi, kambag'allardan tortib, to amaldorlargacha, fir'avnlar ixtiyoriga borib tushuvchi soliqlarni to'laganlar. Soliqlardan faqat "jrets"lar, sudyalar va mirzo (xatlovchi)lar ozod etilgan ediki, ularga soliqlarni undirish vazifasi yuklangan edi. Amalda mol-mulk va faoliyatning hamma turi – yer, qora mollar, hosil, savdo, ko'chmas mulk bilan operatsiyalar va h.k.lar – soliqqa tortilgan. Masalan, dehqonchilik bilan shug'ullanuvchilar hosilning 30,0%ini soliq sifatida berishga majbur edilar. Bunda soliq haqiqatdagi hosildan emas, balki shunday o'lcham va unumdor yerda qancha hosil bo'lishi kerakligiga qarab undirilgan. Bundan tashqari, dehqonlar haftasiga uch kun davlat foydasiga ishlashga majbur edilar.

Bu barcha soliqlarni undirish uchun hisobga olish va nazorat qilishning murakkab tizimi talab qilingan. Shuningdek, doimiy ravishda aholi va mol-mulkning ro'yxatga olinishi sodir etilgan. Mirzo (xatlovchi)lar maxsus papiruslarga odamlarning ismi, ularga tegishli bo'lgan yer maydonlarining o'lchami va soliq me'yorini kiritib borganlar. Soliq undiruvchilar juda katta hokimiyatga ega bo'lgan. Zero, soliq me'yorining o'lchami, ko'p jihatdan, ularning baholashlariga bog'liq edi. Mirzo (xatlovchi)larda soliqlarni

undirish rejasi mavjud bo‘lib, bu rejani ular hatto hosil bo‘lmaganda ham bajarishlari va yanada yaxshisi, ortig‘i bilan bajarishlari kerak bo‘lgan. Shuning uchun ham, hatto yuqori darajadagi amaldorlar tomonidan tekshiruvlar bo‘lib turganiga qaramasdan, mirzo (xatlovchi)lar o‘rtasida korrupsiya keng tarqalgan.

Vaqt o‘tgan sayin soliqlar yanada ko‘paya, mirzo (xatlovchi)lar va amaldorlarning o‘zboshimchaligi esa kuchaya borgan. Ko‘plab tarixchilarning e’tirof etishicha, aynan haddan ziyod soliqlar, byurokratiya va korrupsiya Qadimgi Misr sivilizatsiyasining tanazzulga yuz tutishiga sabab bo‘lgan.

Daromad solig‘i va mulkiy soliqlar **to‘g‘ri (bevosita) soliqlar** deb ataladi. Zero, bu toifaga kiruvchi soliqlarni soliqqa tortish obyektidan foyda (naf) ko‘radigan shaxslar to‘laydi. Biroq, to‘g‘ri (bevosita) soliqlardan tashqari yana **egri (bilvosita) soliqlar** ham mavjudki, ularning amal qilib kelayotganligiga biz hatto shubha bilan ham qaramaymiz. Davlat bunday soliqlarni tovarlar bahosi yoki xizmatlar tarifiga ustama tarzida o‘rnatadi. Kompaniyalar bu soliqlarni o‘z mahsulotlarining bahosi tarkibiga kiritadi. So‘ng esa o‘zlarining tushumlari hisobidan davlatga tegishli soliqiy summalarni to‘laydilar. Biroq, oxir-oqibatda, bunday soliqiy yuklama iste’molchilar, ya’ni Siz va bizning zimmamizga yuklanadi.

Qo‘shilgan qiymat solig‘i (QQS) universal egri (bilvosita) soliq hisoblanadi. O‘zbekistondagi ko‘plab tovarlar bahosining 20,0%i shu soliqning hissasiga to‘g‘ri keladi[24]. Alkogol va tamaki mahsulotlari, avtomobil yoqilg‘isi, xullas, kishi hayoti uchun birinchi darajali ahamiyat kasb etmaydigan ko‘plab tovarlar yana **aksizlar** orqali ham soliqqa tortiladi. Bu tovarlar uchun bahodagi aksizning salmog‘i 30,0-50,0%gacha yetib borishi mumkin.

[24] Shu kecha-kunduzda (15.09.2019-yil) uning stavkasini 20,0%dan 15,0%ga tushurish choralari ko‘rilmoqda.

Xorijdan keltiriladigan tovarlar uchun davlat bojxona bojini undiradi.

JISMONIY SHAXSLARNING DAROMADIDAN UNDIRILADIGAN SOLIQ

O‘zbekistonda jismoniy shaxslarning daromadidan undiriladigan soliq tizimi qanday o‘zgarib bordi?

Dunyoning ko‘plab mamlakatlarda daromad solig‘ining progressiv shkalasi amal qiladi. Bu daromadning ortib borishiga mos ravishda stavkaning ham o‘sib borishini anglatadi. Boshqacha so‘zlar bilan aytganda, daromadingiz qancha yuqori bo‘lsa, uning shuncha ko‘proq (katta) qismini davlatga berishingiz kerak. Va aksincha, kamroq (past) daromadga ega bo‘lgan shaxslar soliqni past stavkada to‘laydilar va hatto undan to‘liq ozod qilinishlari ham mumkin. Shu tarzda davlat kam ta’minlanganlarni ko‘proq ishlab topadiganlar hisobidan qo‘llab-quvvatlaydi.

O‘zbekistonda daromad solig‘i **jismoniy shaxslarning daromadidan undiriladigan soliq** deb ataladi (JShDUS). Bizda JSDUSning progressiv shkalasi mustaqillikning dastlabki yillaridan boshlab, to 2019-yilning 1-yanvarigacha amal qilib keldi. Biroq, bu yo‘nalishdagi davlatning soliqiy undirilmalari kutilgan darajadan doimo pastroq bo‘lib keldi. Ko‘plar o‘z daromadlarining haqiqiy summasini pasaytirib ko‘rsatib, JSDUSni yuqori stavka bo‘yicha to‘lashdan bo‘yin tovlashdi. Bundan tashqari, soliqiy to‘lanmalarni hisoblash ham oson bo‘lmagan: a) daromadning bir qismi umuman JSDUS yordamida soliqqa tortilmagan; b) boshqa bir qismi pastroq stavka bo‘yicha soliqqa tortilgan; v) uchinchi qismi esa, aksincha, yanada yuqoriroq stavkada soliqqa tortilgan va h.k.

Mamlakatimizda amalga oshirilayotgan soliq siyosatining Yangi Konsepsiyasiga muvofiq 2019-yilning 1-yanvaridan boshlab jismoniy shaxslarning daromadidan yagona 12,0%li stavka bo'yicha soliq unidirilishi joriy etildi. Endi soliq miqdorini hisoblash ancha oddiylashdi, ya'ni barcha jismoniy shaxslar o'z daromadlarining miqdoriga bog'liq bo'lmagan holda yagona stavkadagi daromad solig'ini to'laydigan bo'lishdi. O'zbekistonda doimiy yashamay daromad olayotgan shaxslar (ular **soliq rezidentlari** deb ataladi) uchun bu stavkaning darajasi 12,0%ga teng. Bunday vaziyatda, odatda, davlat byudjeti daromadlari kamayishi kerak. Zero, oldin katta miqdordagi daromadlar uchun daromad solig'ining stavkasi ham katta edi. Biroq, amaliyotda buning teskarisi ham bo'lishi mumkin. Chunki endi hamma o'z daromadlarini yashirmasligi va kompaniyalar o'z xodimlariga "oq" – qonunchilikda belgilangan tartibda – ish haqini to'lashlari kerak. Buning natijasida **soliq bazasi** (JSDUS hisoblanadigan daromad summasi) shunchalikka oshishi mumkinki, u soliq stavkasining pasaytirilishiga qaramasdan davlat tomonidan ko'proq soliq summalarining undirilishiga olib kelishi lozim. Bu tarzda islohotlarni o'tkazishdan odamlar ham yutishi kerak. Zero, ular endi soliq organlari tomonidan nazoratning kuchaytirilishidan qo'rqmaydigan bo'lishadi. Bundan tashqari, ular, masalan, ipoteka krediti olayotgan paytda, tasdiqlangan daromadlarini ochiq-oydin ko'rsataverishsa ham bo'laveradi.

Odatdagi daromadlardan jismoniy shaxslarning daromadidan undiriladigan soliq qanday hisoblanadi?

Odatiy daromadlar (ish haqi, mukofot, xona yoki xonadonni ijaraga berishdan olingan daromad va h.k.lar) bo'yicha JShDUS 12,0%li stavka bo'yicha soliqqa tortiladi. Bu o'rinda ish beruvchi tomonidan natural shaklda berilayotgan daromadlarning soliqqa

tortilishiga ham e'tibor berish kerak. Daromadlarning ayrim turlari esa, aksincha, bu soliqdan ozod qilingan. Ularga davlat pensiya va nafaqalari, stipendiyalar, alimentlar, ish beruvchi tomonidan berilayotgan ayrim to'lanmalar (masalan, xizmat safariga yuborilganligi uchun qoplamalar), shuningdek, ixtiyoriy tibbiy sug'urta shartnomasi bo'yicha ish beruvchi tomonidan to'lanadigan sug'urta badallari va nodavlat pensiya fondlariga yo'naltiriladigan pensiya badallari kiradi.

Misol: 2019-yilda Tohir Sattorovich daromadlarning quyidagi turlariga ega bo'ldi:

a) ish haqi – 84 000 000 so'm;

b) xizmat safariga yuborilganligi uchun qoplamalar – 1 200 000 so'm;

v) davlat pensiyasi – 17 000 000 so'm;

g) katta akasining vafotidan so'ng meros sifatida olingan xonadon – 250 000 000 so'mlik.

Tohir Sattorovich qancha miqdordagi JShDUSni to'lashi kerak?

Dastlab, JShDUS undirilishi lozim bo'lgan soliqqa tortish bazasini hisoblash kerak. Uning tarkibiga faqat ish haqi kiradi. Qolgan uch turdagi boshqa daromadlar soliqqa tortilmaydi.

So'ng esa, JShDUSni hisoblab topish kerak. U quyidagi ko'rinishda bo'ladi:

84 000 000 x 12% : 100 = 10 080 000 so'm.

Esingizda bo'lsin: ish haqidan undiriladigan JShDUS ish beruvchi tomonidan ushlab qolinadi. Shunday qilib, yuqoridagi misolimizda Tohir Sattorovich soliqni to'lash uchun hech qanday faol harakat qilmasligi kerak.

Jismoniy shaxslarning jami daromadi tarkibi qanday?

Ularning tarkibiga quyidagilar kiradi:

a) mehnatga haq to'lash tarzidagi daromadlar;

b) mulkiy daromadlar;

v) moddiy naf tarzidagi daromadlar;

g) boshqa daromadlar.

O'z navbatida, **mehnatga haq to'lash tarzidagi daromadlar** quyidagilardan iborat bo'lishi mumkin:

- Rag'batlantirish xususiyatiga ega bo'lgan to'lovlar (yillik ish yakunlari bo'yicha mukofot, bir yo'la beriladigan mukofotlar; yuridik shaxsning mukofotlash to'g'risidagi qoidasida nazarda tutilgan rag'batlantirish xususiyatiga ega bo'lgan to'lovlar; kasb mahorati, murabbiylik uchun tarif stavkalariga va maoshlariga ustamalar; ta'tilga har yilgi qo'shimcha haqlar; ko'p yil ishlaganlik uchun pul mukofoti va to'lovlar; ratsionalizatorlik taklifi uchun to'lov);
- Kompensatsiya to'lovlari (kompensatsiyalar) – tabiiy-iqlim sharoitlari noqulay bo'lgan joylardagi ishlar bilan bog'liq qo'shimcha to'lovlar; og'ir, zararli, o'ta zararli mehnat sharoitlarida ishlaganlik uchun ustamalar; ko'p smenali rejimda ishlaganlik, shuningdek, bir necha kasbda, lavozimda ishlaganlik va xizmat ko'rsatish doirasini kengaytirganlik uchun ustamalar va h.k.;
- Ishlamagan vaqt uchun haq to'lash (navbatdagi va qo'shimcha ta'tillarga haq to'lash; asosiy ish haqi qisman saqlanib qolgan holda majburiy ta'tilda bo'lgan xodimlarga beriladigan to'lovlar va b.).

Jismoniy shaxslarning **mulkiy daromadlari** esa o'z ichiga quyidagilarni oladi:

a) foizlar;

b) dividendlar;

v) mol-mulkni ijaraga berishdan olingan daromadlar;

g) jismoniy shaxslarga xususiy mulk huquqi asosida tegishli bo'lgan mol-mulkni realizatsiya qilishdan olingan daromadlar;

d) royalti;

e) qimmatli qog'ozlarni realizatsiya qilishdan tushgan daromadlar va b.

Moddiy naf tarzidagi daromadlar quyidagilardir:

a) yuridik shaxs tomonidan jismoniy shaxs manfaatlarini ko'zlab, tovar (xizmat, ish)lar haqini, mulkiy huquqlarni to'lash;

b) sovg'alar, tekin berilgan, shu jumladan, hadya shartnomasi asosida berilgan tovarlar, soliq to'lovchining manfaatlarini ko'zlab, bajarilgan ishlar va ko'rsatilgan xizmatlar qiymati;

v) qonun hujjatlariga muvofiq xodimlarga temir yo'l, aviatsiya, daryo, avtomobil transporti va shahar elektr transportida yurish bo'yicha beriladigan imtiyozlar summasi;

g) jismoniy shaxsning yuridik shaxs oldidagi qarzining yuridik shaxs qarori bilan hisobdan chiqarilgan summalari va b.

Shuningdek, jismoniy shaxslarning **boshqa daromadlari** quyidagilardan iborat bo'lishi mumkin:

a) davlat ijtimoiy sug'urtasi bo'yicha nafaqalar, ishsizlik nafaqalari, ijtimoiy nafaqalar va pensiyalar;

b) stipendiyalar;

v) jismoniy shaxslarga xayriya va ekologiya jamg'armalarining mablag'laridan ko'rsatiladigan moddiy yordam;

g) donorlik uchun pul mukofotlari;

d) alimentlar;

e) yutuqlar;

yo) grantlar, shu jumladan, chet davlatlar grantlari bo'yicha olingan summalar va b.

Jismoniy shaxslarning soliq undirilmaydigan daromadlariga nimalar kiradi?

Mana ularning ayrimlari:

a) moddiy yordam summalari – to'liq undirilmaydi yoki tabaqalashtirilgan tarzda undiriladi;

b) yo'llanmalar qiymatini yuridik shaxslar tomonidan to'liq yoki qisman qoplash summalari (turistik yo'llanmalar bundan mustasno);

v) soliqlar va boshqa majburiy to'lovlarni to'laganidan so'ng xususiy korxona mulkdori, fermer xo'jaligi boshlig'i ixtiyorida qoladigan foyda summasi;

g) davlat zayomining obligatsiyalari bo'yicha yutuqlar, shuningdek, O'zbekiston Respublikasining davlat qimmatli qog'ozlari bo'yicha foizlar, lotereya bo'yicha yutuqlar;

d) depozit sertifikatlari bo'yicha daromadlar, tijorat banklaridagi omonatlar va davlat xazina majburiyatlari bo'yicha foizlar hamda yutuqlar;

e) olingan alimentlar;

yo) O'zbekiston Respublikasi fuqarolarining sug'urta bo'yicha oladigan summalari;

j) davlat pensiyalari va ularga ustamalar;

z) jismoniy shaxslarga xususiy mulk huquqi asosida tegishli bo'lgan mol-mulkni sotishdan olinadigan daromadlar va h.k.

Jismoniy shaxslarning daromadidan undiriladigan soliq bo'yicha to'lanmalarni soliq chegirmalari yordamida qanday qilib kamaytirish mumkin?

Soliqiy chegirma – bu qonunchilikka muvofiq soliqqa tortiladigan bazani, ya'ni JShDUS undiriladigan daromadni kamaytirish summasidir.

Soliqiy chegirmalar soliqiy rezidentlarning 12,0%li stavkasi bo'yicha soliqqa tortiladigan daromadlariga nisbatan qo'llaniladi. Shuning uchun ham soliqiy chegirmalarni qo'llanilishi natijasida qo'lga kiritilishi mumkin bo'lgan foydalilik chegirmalar summasining 12,0%iga teng. Qayd etib o'taylik: chegirma – majburiyat emas, balki soliq huquqidir. Soliqiy chegirmaga ega bo'lish uchun Siz ma'lum bir harakatlarni (odatda, soliq deklaratsiyasini taqdim etish kerak – bu to'g'risida sal keyinroq to'xtalamiz) amalga oshirmog'ingiz lozim.

Albatta, soliqiy chegirmalar – juda ko'p. Standart (masalan, bolalarga), sotsial (masalan, hayriyaga, o'qishga, davolanishga), kasbiy va boshqa chegirmalar bo'lishi mumkin.

Qanday hollarda soliq deklaratsiyasini taqdim etish zarur?

Ko'pchilik hollarda soliq to'lovchilar JShDUS to'lash borasida faol harakat qilishlari shart emas. Bu ishni ular uchun ularga daromad to'laydigan tashkilotlar (masalan, ish beruvchi, BIF, broker) bajaradi.

Biroq ayrim hollarda bu soliqni mustaqil hisoblash va to'lashga to'g'ri keladi. Xususan, bu tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanuvchi va mol-mulkni sotishdan daromad oluvchi shaxslarga tegishlidir. Bu shaxslar o'zlari yashab turgan hududning soliq inspeksiyasiga **soliq deklaratsiyasi**ni taqdim etishlari shart. Deklaratsiyada soliq to'lovchining daromadlari va daromad solig'ining summasi hisob-kitob qilinadi. Daromad olingan yil uchun deklaratsiya taqdim etishning oxirgi muddati navbatdagi yilning 1 apreligachadir. Soliq deklaratsiyasiga ko'ra hisoblangan soliq summasini to'lashga yana ikki oylik muddat beriladi.

Soliq deklaratsiyasi (tax statement) – soliqni hisoblash va to'lash uchun asos bo'lib xizmat qiladigan olingan daromadlar, soliq imtiyozlari va boshqa ma'lumotlar haqidagi soliq to'lovchining rasmiy arizasi.

Soliq deklaratsiyasini soliqiy chegirmalar olishga da'vogar shaxslar ham taqdim etishlari kerak. Hisobga oling: bu holda chegaraviy muddat yo'q, ya'ni deklaratsiyani yilning istalgan vaqtida taqdim etish mumkin. Soliqiy chegirmani asoslash uchun soliq inspeksiyasiga tegishli tasdiqlovchi hujjatlarni taqdim etish ham esingizdan chiqmasin.

Soliqlar nimalarga olib kelishi mumkin?

Deraza solig'i qirollik xazinasini to'ldirish uchun Angliyada 1696-yilda joriy etilgan. Aslida u boylikka qaratilgan egri (bilvosita) soliq edi: uyda derazalar soni qancha ko'p bo'lsa, soliq summasi shuncha ko'p bo'lgan. Bu shunga olib keldiki, kambag'allar ortiqcha derazalarga g'isht teradigan bo'lishdi. Boy oilalar esa, aksincha, bu soliqdan o'zlarini alohida ajratib ko'rsatish uchun foydalanishgan. Ular ko'p miqdorli derazasi bo'lgan uylarni sotib olishar yoki qurishar yoki eski uylariga yangi katta derazalarni o'rnatishardi. Deraza solig'i faqat 1851-yilga kelib bekor qilindi. Uning o'rnini uy solig'i egalladi.

Soqol solig'i Rossiyada Pyotr I tomonidan 1698-yilda xorijdan qaytganidan so'ng tezda joriy qilingan. Bu bilan u o'ziga tobelarni Yevropada qabul qilingan modaga o'rgatmoqchi bo'lgan: u yerda soqol qo'yilmagan. Bojlarning to'rt darajasi o'rnatilgan. Ularning eng yuqorisi dvoryanlar va amaldorlardan undirilgan – yiliga 600 rubl (o'sha davrlardagi astronomik summal). Nazorat uchun metalldan maxsus jeton joriy etilgan. Jeton soqol qo'yib yurganlik uchun pul to'langanligi to'g'risidagi kvitansiya rolini bajargan. Jetonda ikki yozuv o'yib yozilgan. Bir tomoniga – "pul

olingan"; ikkinchi tomoniga esa "Soqol – ortiqcha og'irlik". Dehqonlardan boj undirilmagan. Biroq, har safar shaharga kirishda har bir "soqol"dan bir kopeyka olingan. Bu boj faqat 1772 yilga kelib bekor qilingan.

Tuz solig'ini undirish juda qulay bo'lgan. Zero, tuz birinchi ehtiyoj mahsuloti hisoblanadi. Undan yegulik tayyorlashda, zaxira mahsulotlarini konservatsiya qilishda, hayvonlarni boqishda va yerni oziqlantirishda foydalaniladi. Ko'plab mamlakatlarning tarixi "tuz qo'zg'olonlari"ga guvoh bo'lgan. Rossiyada ular 1646-yilda yangi tuz solig'ining joriy etilishi bilan boshlangan. Bu soliqning joriy etilishi natijasida tuzning narxi to'rt martaga oshgan. Tuzga solingan yuqori soliqqa nisbatan bo'lgan norozilik 1789-yildagi Buyuk fransuz inqilobining sabablaridan biriga aylangan. Biroq, tuzga nisbatan belgilangan eng yuqori soliq Buyuk Britaniya mustamlakachilari tomonidan Hindistonda joriy etilgan. XX asrning boshlarida uning stavkasi 4000% qilib o'rnatilgan. Maxatma Gandi va uning ko'psonli safdoshlari dengiz suvidan mustaqil ravishda tuzni parlantirib olish uchun dengiz tomon 350 km.li yurish qilishgan. "Tuz yurishi" natijasida Hindistonda Buyuk Britaniya mustamlakachilik hokimiyatiga qarshi fuqarolarning ommaviy noroziliklari keskin tus oldi. Oxir-oqibatda, bu inqilobga olib kelgan. Hindiston esa mustaqillikni qo'lga kiritgan.

Mulkiy soliqlar qanday undiriladi?

O'zbekistondagi mulkiy soliqlarni, shartli ravishda bo'lsa-da, quyidagicha ikkiga bo'lish mumkin: a) mol-mulk solig'i; b) yer solig'i;

Jismoniy shaxslarning mol-mulkidan undiriladigan soliq hovli-joy, xonadon va boshqa qurilma hamda inshoot egalaridan undiriladi. U mahalliy soliq hisoblanadi. Bu soliq texnik hisobga olish va inventarizatsiya qilish organlari tomonidan aniqlanadigan mol-mulkning inventarizatsiya qiymatiga nisbatan foizda

undiriladi. Masalan, inventarizatsiya qiymati 5 000 000 so'm bo'lgan xonadonga ega bo'lsangiz va soliqning stavkasi 0,1% bo'lganda Siz har yili 5 000 so'm soliq to'lashingiz kerak bo'ladi.

Yer solig'i yer maydonining egalaridan undiriladi. Bu soliq ham mahalliy soliq hisoblanadi va uning tushilmalari mahalliy byudjetlar ixtiyoriga yo'naltiriladi. Yer solig'i yer maydonining kadastr qiymatiga nisbatan foizlarda hisoblanadi. Uning kadastr qiymati baholovchi tomonidan qonunga muvofiq aniqlanadi. Soliq stavkalari darajasi O'zbekiston qonunlariga muvofiq mahalliy hokimiyat organlari tomonidan belgilanadi. Aytaylik, agar Sizda qiymati 200 000 so'mlik yer maydoni bo'lsa, soliqning stavkasi 0,1% bo'lganda Siz 200 so'm to'lashingiz kerak, xolos.

Yuqoridagi har ikki soliq bo'yicha to'lanmalar miqdori soliq organlari tomonidan hisob-kitob qilinadi. Ular tegishli soliqlarni to'lash to'g'risida Sizning uyingizga xabarnoma jo'natishadi. Har ikkala soliq ham yilida ikki marta (hisobot yilining 15-iyuni va shu yilning 15-dekabriga qadar) undiriladi.

Bu soliqlar bo'yicha ba'zi bir imtiyozlar ham ko'zda tutilgan. Masalan, fuqarolarning ma'lum bir toifalari (nogironlar, urush faxriylari, ko'p bolali oilalar) transport solig'ini to'lashdan ozod qilinadi. Agar Siz soliq imtiyoziga ega bo'lishni istasangiz, u holda mahalliy soliq organlariga o'zingiz mustaqil ravishda tegishli hujjatlarni taqdim etishingiz zarur.

Soliqlar bilan bog'langan "qanotli" so'zlar.

"Tashilayotganidan nima tushib qolsa, yo'qoldi deyavering". Bu ifodaning ma'nosi shuki, yo'qolgan narsani qaytarib bo'lmaydi yoki yo'qolgan topilmaydi. Mamlakatlar bir necha qismlarga bo'lingan davrlarda kimningdir hududidan tovarlarni tashib o'tishda uning uchun undiriladigan bojlar muhim rol o'ynagan. Yer egalari, odatda, har bir tashib o'tilishdan boj undirishgan. Bunga javoban savdogarlar o'ziga xos tarzda soliqiy

optimallashtirishni amalga oshirganlar: tashib o'tish kamroq bo'lishi uchun ular tashishdagi yuklamani iloji boricha maksimallashtirishga harakat qilishgan. Shuning uchun ham, ayrim hollarda, tovarlar "tushib" qolgan. Unda yer egalari shunday tartib o'rnatishdiki, unga ko'ra tashilish jarayonida yerga tushib qolgan tovarlar ularning egaligiga o'tkazilgan. Barcha ma'lum bo'lgan yuqoridagi "gap" shunday dunyoga kelgan edi.

"Pul hidlanmaydi". Bu "qanotli" so'zlarni rim imperatori Vospasianga tegishli deb hisoblashadi. Davlat xazinasini "to'ldirish" uchun u jamoatchilik hojatxonalariga nisbatan soliq joriy etgan. Bu esa rimliklarning e'tirozlariga sabab bo'lgan. Hatto uning o'g'li Tit ham otasiga norozilik kayfiyatini namoyon etib, badbo'y va yaxshi bo'lmagan soliqning joriy etilganligini ta'kidlagan. Shunda Vospasian o'g'lining burniga shu soliq bo'yicha undirilgan tangani yaqinlashtirgan va "Hidi bormi?",- deb so'ragan. O'g'lining nima deb javob berganligi, albatta, tushunarli. O'sha uzoq yillardan buyon bu ibora saqlanib qolgan bo'lsa-da, vaqt o'tishi bilan u salbiy ma'no kasb etdi: foyda olish uchun barcha vositalar yaxshi hisoblanadi.

SAVOLLAR

1. Undirilgan soliqlarni davlat nimalarga sarf qiladi?

2. Jismoniy shaxslardan undiriladigan soliqlar to'g'risida bilimga ega bo'lishning foydasi nimada?

3. Nimalar soliqqa tortiladi?

4. Soliqqa tortishning proporsional stavkasini progressiv stavka bilan taqqoslaganda uning afzalliklari va kamchiliklari nimada?

5. Jismoniy shaxslar daromadlarining qaysi turlari daromad solig'iga tortilmaydi?

6. Mol-mulk sotilganda soliqiy to'lovlarni qanday qilib kamaytirish mumkin?

7. Agar Siz ipoteka kreditini olgan bo'lsangiz, unda soliq to'lovlarini qanday qilib qisqartirsa bo'ladi?

10-BOB.

MOLIYAVIY FIRIBGARLIKLAR

Moliyada ehtiyotsizlik bilan jazo yonma-yon yuradi
(Robert Li Frost)

Bu bob materiallaridan bahramand bo'lib, quyidagilarni bilib ollshingiz mumkin:

- Bank kartalariga nima xavf soladi?
- Bank kartalarinl qanday himoya qilish mumkin?
- Baribir firibgarlarning qurboniga aylanganingizda nima qilish kerak?
- Kreditlar bilan qanday tipik firibgarlikiar uchraydi?
- Siz firibgarlar qurboniga aylanganingizda nima qilish lozim?
- Firibgarona investitsion takliflarning mohiyati nimada?
- Moliyaviy piramidalarning belgilari qanday?
- Sof (toza vijdonli) investitsion loyihalarni firibgarlik chizmalaridan qanday farqlash mumkin?
- Firibgar investitsion kompaniyaning qurboniga aylanganingizda nima qilish kerak?

Ilgari, butun dunyoda bo'lganidek, O'zbekistonda ham mayda hamyon o'g'rilari firibgarlar deb atalgan. Hozirgi kunda esa boshqalarning pulini noqonuniy o'zlashtirishga harakat qilayotgan "havaskor"lar faoliyatining ko'lami shu qadar kengki, ularning o'tgan asrlardagi firibgarlarning shunday harakatlari ko'lami bilan qiyoslash o'zining ma'nosiga ega emas. Shu kecha-yu-kunduzda moliyaviy firibgarliklarning xilma-xil turlari mavjud. Bu atama bilan juda ko'p qonunga zid harakatlar – sizning avtomobil yutib olganligingiz xususidagi ma'lumotdan darak beruvchi SMS uchun 500 so'm yechib olishdan tortib, pul kupyuralarini qalbakilashtirish va makkorona moliyaviy piramida yaratish bilan bog'liq bo'lgan – belgilanadi. Biroq, ularning barchasi O'zbekiston Respublikasi Jinoyat kodeksining tegishli moddasiga tushadiki, bu modda firibgarlikni "o'zgalarning mol-mulkini o'g'irlash yoki aldash hamda ishonchni suiiste'mol qilgan holda boshqalarning mol-mulkiga egalik huquqini qo'lga kiritish" deb hisoblaydi.

Firibgarlar va moliyaviy piramidalar to'g'risida OAVda deyarli har kuni hikoya qilinadi. Shunday bo'lishiga qaramasdan, odamlar, baribir, aldamchilarning qurboniga aylanaverishadi. O'z pullaridan ajralib qolaverishadi. Katta miqdordagi ma'naviy zararga duch kelaverishadi. Nima uchun? Nega?...

Buning sabablari – dunyoning o'zi kabi eski, keksa, qari. Shunday bo'lsa-da, ularning soni, bor-yo'g'i, ikkita:

a) dangasalik;

b) ochko'zlik.

Odamlarning aksariyati moliyaviy hujjatlarni o'qimasdan yoki ularni, nari borsa, "diagonal"i bo'yicha qarab chiqib, imzolashadi. So'ng esa ular buni shartnoma bilan batafsil tanishib chiqish uchun vaqt topa olmaganligi, yuridik atamalarni to'liq tushunishga istakning yo'qligi va h.k.lar bilan izohlashga harakat qilishadi. Aslida esa, bunday shaxslar o'zlarining miyasini ishlatishga erinadilar. Dangasalik qiladilar. O'z-o'zidan qandaydir bir ajoyib "mo'jiza"ning sodir bo'lishiga ishonadilar. Ajablanmang, bunday

hollarda, qilingan munosabat, sodir etilgan harakatga mos ravishda tezda, qisqa muddat ichida "haq"ini to'lashga, "azob"ini tortishga to'g'ri keladi. Bulardan qochib qutilishning aslo iloji yo'q.

Ochko'zlikka nisbatan esa ishimiz bundan ham oson: sira mehnat qilmasdan katta daromadga yoki ko'p pulga ega bo'lish ko'pchilikning miyasiga allaqachonlardan buyon o'rnashib qolgan. Bu ishonch shunday imkoniyatki, u inson hayotida faqat bir marta bo'lishi mumkindek. Bu esa firibgarlarga ko'plab insonlarni o'z domiga tortishga imkon (yordam) beradi.

Quyida biz zamonaviy moliyaviy instrumentlar – bank kartalari, kreditlar va investitsiyalar – bilan tez-tez uchrab turadigan firibgarlik harakatlarini ko'rib chiqishga harakat qilamiz.

10.1. BANK KARTALARI BILAN BO'LADIGAN FIRIBGARLIKLAR

O'tgan ming yillar davomida odamlar to'lov vositasini doimo takomillashtirib borishga urinishgan. Ularning xohishicha to'lov vositasi tashishga qulay, har bir mamlakatda qimmatga ega va firibgarlardan saqlanadigan bo'lishi kerak edi. Ana shulardan kelib chiqib, bir paytlarda hayvonning terisi ko'rinishida bo'lgan to'lov vositasi oltin va kumush qo'yilmasiga, so'ng – zarb qilingan tangaga va keyinroq esa – qog'oz pullarga "aylangan", transformatsiya qilingan. Zamonaviy banknotalar o'ta murakkab poligrafik "mahsulot" bo'lishiga qaramasdan firibgarlar ularni qalbakilashtirishning uddasidan chiqayotirlar. Shu boisdan ham zamonaviy qalbakifurushlardan himoyalanish uchun banknotalarning himoya elementlarini bilish zarur. Kitobimizning ilovasida banknotaning haqqoniyligini ko'rsatuvchi belgilar bilan tanishishingiz mumkin. Va nihoyat, mana bank to'lov kartalari va elektron pullar paydo bo'ldi. Ular kompakt tarzda, harakatchan va bir necha himoya darajalariga ega. Agar dastlabki ikki talab bugungi kunda qondirilgan (o'z ijrosiga ega) bo'lsa, xavfsizlik

masalasi hamon ochiqligicha qolmoqda, muammo hanuzgacha hal etilgani yo‘q. Bu yo‘nalishdagi firibgarlar zamon bilan hamnafas bo‘lib, birga qadam tashlab, ozgina vaqt o‘tishi bilan, pul mablag‘larini o‘g‘irlashning, ayrim hollarda, tezda aql bovar qilmaydigan usullarini o‘ylab topmoqdalar. O‘zining shubhasiz ustunliklari va afzalliklariga qaramasdan bank kartalari firibgarlarning “ixtiro”lari oldida tez-tez himoyasiz holga tushib qolmoqda.

O‘zbekiston pul fabrikasi.

O‘zbekiston Respublikasi o‘z milliy valyutasini ishlab chiqarish uchun Markaziy bank huzurida “Davlat belgisi” Davlat ishlab chiqarish birlashmasini tashkil etgan. Shuningdek, Toshkent Bosma fabrikasi qurib bitkazilgan hamda Yevropaning zamonaviy matbaa uskunalari bilan jihozlangan. 1993-yilning oxiriga kelib ushbu fabrikada o‘zbek milliy valyutasi “so‘m”ni ishlab chiqarish boshlangan.

Toshkent Qog‘oz fabrikasida bugungi kunga qadar O‘zbekiston Respublikasi banknotlarining qog‘ozlari va boshqa turdagi himoyalangan qog‘ozlarni ishlab chiqarish yo‘lga qo‘yilgan.

Shu tariqa O‘zbekiston Respublikasida “Davlat belgisi” DIChB va uning tarkibiga kiruvchi Toshkent Zarbxonasi, Toshkent Qog‘oz fabrikasi va Toshkent Bosma fabrikasi tashkil etildi hamda ular o‘z faoliyatlarini yurita boshlagan.

Bugungi kunda O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki huzuridagi “Davlat Belgisi” Davlat unitar korxonasi himoya belgilariga ega bo‘lgan mahsulotlarni ishlab chiqarish sohasida ko‘p yillik tajribaga ega bo‘lgan hamda banknotlar, tangalar, pasport blanklari, shuningdek, aksiya, obligatsiya, aksiz markalari va boshqa turdagi qimmatli qog‘ozlarni ishlab chiqaruvchi respublikamizdagi yagona korxona hisoblanadi.

Bugungi kunda "Davlat Belgisi" Davlat unitar korxonasi tarkibiga kiruvchi:

- Bosma fabrikasida banknot, pasport blanklari, turli qimmatli qog'ozlar va boshqa qimmatliklarni xalqaro talablarga javob beradigan, yuqori darajada himoyalangan mahsulotlar ishlab chiqarish imkoniyatlari yaratilgan;
- Qog'oz fabrikasida sifatli va himoya belgilariga ega bo'lgan qog'oz mahsuloti ishlab chiqarish hamda Toshkent Bosma fabrikasi qog'oz xomashyosiga bo'lgan talabini to'liq ta'minlash yo'lga qo'yilgan;
- Zarbxona tomonidan tanga, medal va orden, yo'lovchi tashish transporti uchun jetonlar va boshqa zaruriy mahsulotlarni ishlab chiqarish orqali respublikamizni ushbu mahsulotlarga bo'lgan talabini qondirish imkoniyati yaratilgan.

Bank kartalariga nima xavf soladi?

Hozircha, bank to'lov kartalarining amal qilishi nisbatan qisqa tarixga ega. Shunday bo'lishiga qaramasdan, shu davr oralig'ida ularga nisbatan firibgarlikning ko'plab usullari borligi ma'lum bo'ldi. Quyida ularning orasidan tez-tez uchrab turadigan to'rttasini ajratib ko'rsatishimiz mumkin.

Birinchi usul – bu bank kartalaridan bankomatda nusxa olishdir. Bu bank kartasi bankomatga qo'yilgan vaqtda sodir bo'ladi. Buning uchun firibgarlar ko'zga tashlanmaydigan joyda maxsus qurilma – skimmer – o'rnatishadi. U bank kartasining magnit yo'lagidagi ma'lumotni o'qish kuchiga ega bo'ladi. Undan bank kartasining nusxasi (dublikati) tayyorlanadi. Skimmerni bankomatga o'rnatishda firibgarlar, shuningdek, ustama klaviatura yoki mini-kameradan ham foydalanishadi. Bu instrumentlar orqali ular kartaning PIN-kodini qo'lga kiritishga muvaffaq bo'lishadi.

So‘ng esa begona kartadan foydalanish hech qanday murakkabliklarni keltirib chiqarmaydi.

Ikkinchi usul – savdo xodimlari tomonidan bank kartasini nusxalashtirishdir. Bu usul firibgarlikning eng ko‘p tarqalgan usulidir. Bu o‘rinda gap do‘kon, kafe, go‘zallik saloni va boshqa joylarda ko‘rsatilgan xizmatlar uchun to‘lashda bank kartasining taqdim etilishi va bu operatsiyani amalga oshirish uchun bank kartasining qandaydir bir “yordamchi joy”larga olib ketilishi to‘g‘risida ketayotir. U yerda Sizga xizmat ko‘rsatayotgan xodimlar u yoki bu usulni qo‘llab bank kartasidan nusxa olishadi va kartangizni Sizga iliq tabassum bilan qaytarishadi. Va bir necha soatdan keyin Sizning kartangizdan barcha mablag‘larning boshqa joyga o‘tkazilgani yoki bankomat orqali yechib olingani ma’lum bo‘ladi.

Uchinchi usul – Internet orqali xarid qilinganda bank kartasining ma’lumotlaridan nusxa olish hisoblanadi. Bu deyarli ideal jinoyatdir. Birinchidan, internet-do‘kon sotuvchi va xaridor o‘rtasida faqat virtual-aloqaning bo‘lishini taqozo etadi. Ikkinchidan, elektron pullar bilan to‘lov amalga oshirilayotgan paytda Siz o‘zingizning bank yoki karta rekvizitlarini bermaslikdan ilojingiz yo‘q.

To‘rtinchi usul – bank kartasining raqamlarini tasdiqlash talabi bilan bank nomidan SMS, elektron va odatdagi xatlarning yuborilishi: kartaning raqami; amal qilish muddati; CVC2/CW2-kod (kartaning teskari tomonidagi nomerning oxirgi uch raqami) va o‘z PIN-kodingizni berishingiz. Buning sabablari sifatida turli-tuman narsalar ro‘kach qilinishi mumkin: bank kompyuter tizimidagi o‘zgarishlar, yutuqni Sizning bank kartangizga o‘tkazish va b. Bu xatlarda Sizning familiyangiz, ismi-sharifingiz, manzilingiz va hatto pasport ma’lumotlaringiz absolyut aniq

ko‘rsatilgan bo‘lishi ham mumkin. Firibgarlar uchun bunday ma’lumotlarni qidirib topish unchalik katta mehnat talab qilmaydi. Xuddi shunday yengil tarzda ular bank logotipi va bankning “firmenniy” stilini qalbakilashtirishlari mumkin. Oxirgi vaqtlar odamlar ehtiyotroq bo‘lishmoqda va bunday xatlarga kamdan-kam hollardagina javob berishmoqda. Shuning uchun ham bank bilan muomala qilish emitatsiyasining boshqa variantlari ham paydo bo‘lmoqda: telefon bo‘yicha qo‘ng‘iroq qilishlar yoki arvoh-saytlar – xat yoki SMS-xabarga tayaniladigan bank-saytlarining to‘liq nusxalari – shular jumlasidandir. Firibgarlarning o‘z oldilariga qo‘ygan vazifalari esa – Sizning bank kartangiz ma’lumotlariga ega bo‘lish va ulardan o‘zini boy qilishda foydalanish – hamon o‘zgarmasdan qolayotir.

Bank kartalarini qanday himoya qilish mumkin?

Har qanday harakatni ham oldin puxta o‘ylab, so‘ng sodir etish kerak. Hatto, dono xalqimizda “Oldin – o‘yla, keyin - so‘yla”, - deb bekorga aytilmagan. Shuningdek, bu o‘rinda har qanday inson hayotida to‘g‘riligi isbot talab etmaydigan “Yetti o‘lchab – bir kes”ning ham nihoyatda dolzarbligi esingizdan chiqmasin. Bularning barchasi bizga oddiy haqiqatdek ko‘rinsa-da, lekin ishimiz bank kartalari bilan bo‘ladigan operatsiyalarga borib taqaladigan bo‘lsa, ularning unchalik oddiy va sodda emasligi ma’lum bo‘ladi-qoladi. Firibgarlarning qurboniga aylanib qolmasliklaringiz uchun mana Sizga bir necha hayotiy tavsiyalar:

1. Shubhali joylarda, ya’ni Siz bankir bo‘lganingizda hech qachon bu yerda bankomat o‘rnatmaydigan joyingizda, joylashgan bankomatlardan foydalanmaslikka harakat qiling. Masalan, odamlar kam yuradigan ko‘chalar yoki kichik xiyobonlar, vaqtinchalik savdo pavilonlari, mayda firmalar ofislarining foyelari shunday joylar sirasiga kiradi. Bunday joylarda bankomat

o‘rnatish bank uchun ma’noga ega emas. Zero, bankomatni o‘rnatish va unga xizmat ko‘rsatish yetarli darajada qimmat turadigan tadbirdir. U faqat ko‘p sonli operatsiyalar sodir etilgandagina o‘zini oqlashi mumkin. Bu shartlarga javob bermaydigan bankomatning qalbaki bo‘lishi – tabiiy. Bunday fantom-avtomatlar tez-tez bir joydan boshqa bir joyga ko‘chib o‘tib turadi;

2. O‘z kartangizni bankomatga qo‘yishdan oldin uni diqqat bilan ko‘zdan kechirib chiqing. Unda hech qanday begona, tashqi asbob-uskunalar yoki priborlar bo‘lmasligi kerak. Nimaga mo‘ljallanganligi Sizga tushunarsiz bo‘lgan metallik plastinlar yoki kichkinagina “tuynuk”lar sun’iy ravishda yashirilgan veb-kameralar yoki skimmerlar bo‘lishi mumkin. Boshqacha so‘zlar bilan aytganda, bankomatning o‘z dizaynidan farq qiluvchi yoki shubhali ko‘rinayotgan barcha predmetlarga e’tibor bering;

3. Sizda ishonch tug‘dirmaydigan, yangi yoki notanish savdo markazlarida bank kartasidan foydalanib to‘lovni amalga oshirmang. Agar kichkinagina bo‘lsa ham shubha tug‘ilsa, yaxshisi naqd pulingizdan foydalaning;

4. Kafe, klub yoki restoranlarda pul to‘layotgan paytingizda bank kartangizni sira nazaringizdan chetda qoldirmaslikka harakat qiling. Ofitsiantning terminal bilan stolingizga kelishini so‘rang yoki u bilan birgalikda kassa apparatining oldiga borishdan erinmang va uning barcha harakatlarini kuzatib boring. Iloji boricha, barcha operatsiyalar Sizning ko‘z o‘ngingizda sodir bo‘lgani ma’qul;

5. Kartangiz PIN-kodini hech kimga bildirmang. Hatto do‘kon yoki restoran xodimi “Sizning bo‘yingiz POS-terminalga yetmaydi”, “Sizning do‘stlaringizga xalal bermaslik yoki noqulaylik tug‘dirmaslik uchun” deya “g‘amxo‘rlik” qilganda ham bu ishni qila

ko'rmang. Har qanday sharoit va vaziyatda ham PIN-kodingizning o'sha to'rt raqami Sizning ichki "sir"ingiz bo'lib qolaversin;

6. Ma'lum bo'lmagan internet-do'konlarda bank kartangizdan foydalanmang (to'lamang). Ayniqsa, bu tovarlarni past bahoda taklif qilayotgan do'konlarga bevosita tegishlidir. O'rtacha bozor bahosidan keskin farq qiluvchi har qanday baho Sizda, albatta, shubha tug'dirishi kerak. Firibgarlarning so'nggi "kashfiyot" yoki "ixtiro"laridan biri – bu Internetdagi "do'kon-arvoh"lardir. Ular, odatda, tovarlarni juda past bahoda taklif qilishadi. Lekin Siz bu tovarlarni hech qachon qo'lga kiritolmaysiz. Bunday "arvoh"larning vazifasi Sizning kartangizdan pul va mablag'laringizdan foydanishga imkon beruvchi ma'lumotlarni qo'lga kiritishdir. Agar internet-do'konning haqiqiyligiga shubhangiz bo'lsa-yu, baribir, tovarni sotib olishni istasangiz, to'lovni amalga oshirishning boshqa usullaridan (masalan, tovar yetkazib berilgandan so'ng naqd pul bilan to'lash) foydalaning. Mijozlaridan manfaatdor bo'lishga qiziqqan har qanday internet-do'kon Sizga to'lovni amalga oshirishning bir necha variantini taklif qilmog'i lozim;

7. Hech (har) qanday usullar (elektronli yoki pochta xati, SMS orqali yoki telefondan foydalanib) bilan bank kartangiz ma'lumotlari yoki PIN-kodni go'yo bank yoki boshqa bir moliyaviy tashkilotning so'roviga ko'ra xabar bermang. Esingizda bo'lsin: banklar hech qachon konfedensial ma'lumotlarni elektron pochta yoki SMS orqali so'ramaydi;

8. Bank kartangiz operatsiyalari bo'yicha "SMS-xabar berish" xizmatlariga ulaning. Amalga oshirilgan vaqtidayoq Siz bunda kartangiz bo'yicha tranzaksiya to'g'risida xabarga ega bo'lasiz. Bu operatsiyaning nimaligini bilmasangiz tezda bankka qo'ng'iroq qiling va kartangizni "blokirovka" qildirish kerak;

9. Firibgarlik sodir etilganda mablag'siz qolmaslik uchun ikki yoki yana bir necha bank kartalariga ega bo'lganingiz ma'qul. Bir

kartangiz zudlik bilan "blokirovka" qilinganda boshi berk ko'chaga kirib qolmaysiz. Zero, bunda Sizda boshqa kartalaringizdan foydalanish imkoniyati bo'ladi;

10. Naqdinalar yechib olish va bank kartasi bo'yicha to'lash bo'yicha kunlik yoki oylik limitlar o'rnating. Naqdina yechib olish bo'yicha limit – bu ma'lum vaqt davomida Siz yechib olishingiz mumkin bo'lgan maksimal summa. Bank kartalari bo'yicha to'lashda ham limit shu prinsip asosida amal qiladi. O'ziga xos bo'lgan bu ehtiyot chorasi firibgarlik sodir bo'lganda potensial yo'qotmalar miqdorini keskin kamaytirishga imkon beradi.

Misol: Sizning bank hisobvarag'ingizda 5,0 mln. so'm bor. Naqdinalarni yechib olish va karta bo'yicha to'lashda kunlik limit 1,0 mln. so'mni tashkil etsin. Bu Sizning kartangizni firibgarlar egallab olsa, ular 1,0 mln. so'mlik naqdinalarni yechib olishlari va 1,0 mln. so'mlik naqd pulsiz xaridni amalga oshirishlari mumkin, demakdir. Sizning yo'qotmangiz 2,0 mln. so'mga teng bo'ladi. Agar kartada limit bo'lmaganida firibgarlar birdaniga 5,0 mln. so'mni yechib olgan bo'lur edilar.

Yuqorida sanab o'tilgan tavsiyalarga to'liq rioya qilganingizda ham unutmang: firibgarlar har kuni o'zgalarni pulini o'zlashtirib olishning xayolga kelmaydigan usullarini o'ylab topishga qodir. Shuning uchun ham har qanday to'lov vositasi bilan har qanday operatsiyani amalga oshirayotgan paytingizda doimo hushyor va ehtiyot bo'ling. Bu ko'plab moliyaviy firibgarliklarning oldini olishga yoki ulardan qochib qutilishga imkon beradi.

Baribir firibgarlarning qurboniga aylanganingizda nima qilish kerak?

Yuqorida bayon qilingan tavsiyalarning barchasini hisobga olgan bo'lishingizga qaramasdan, firibgarlar tomonidan qo'yilgan

makkorona va ayyorona “qopqon”ga tushib qolgan bo‘lsangiz, Sizning barcha harakatlaringiz faqat bir narsaga – vaqtni yo‘qotmaslikka – qaratilgan bo‘lishi kerak. Shuning uchun esankirab qolishga 20 sekund ajratamizda, quyidagi harakatlarni amalga oshirishni boshlaymiz:

Birinchi qadam: Darhol bankning texnik qo‘llab-quvvatlash bo‘limiga qo‘ng‘iroq qilib, kartani “blokirovka” qilish kerak. Karta egalariga yordam ko‘rsatish xizmatining telefon raqami bank kartasining orqa tomonida ko‘rsatilgan. Ideal holda bu raqam Sizning yozuv kitobchangizda saqlangan bo‘lishi kerak. Bank kartasi o‘g‘irlangan holda, qimmatli vaqtni yo‘qotmasdan, bu bank shartnomasidan telefon raqamini qidirib topish, bank bilan tezda bog‘lanish va kartaning o‘g‘irlanganligi to‘g‘risida xabar berishga imkon beradi.

Ikkinchi qadam: O‘z bankingiz bo‘limiga kelishingiz va sodir bo‘lgan holatni aks ettirib, ariza yozishingiz darkor. Bu yerda Sizning kartangiz bo‘yicha ko‘chirma qilishlari va pulning qayoqqa ketganligini aniqlashlari kerak. Shundan so‘ng xodimlar bankning pressing markaziga (bank kartalari bo‘yicha barcha operatsiyalar qayta ishlanadigan markaz) pulli operatsiyalarni to‘xtatish to‘g‘risida so‘rov yubormoqlari lozim. Agar bularning barchasi yetarli darajada operativ ravishda qilinsa, firibgarlar Sizning hisobvarag‘ingizdan pulni yechishga ulgurolmasdan qolishlari mumkin. Bank xodimlari tomonidan tekshiruvlar o‘tkazilganidan so‘ng (u, odatda, uch oydan ko‘p bo‘lmagan vaqtni o‘z ichiga oladi) pullar “razblokirovka” qilinadi va Sizning kartangizga qaytariladi.

Uchinchi qadam: Agar bankda Sizning bank kartangizdan o‘g‘irlangan pullarni qaytarishning ilojini qilisha olmagan bo‘lsa, u holda sodir bo‘lgan voqelik aks ettirilgan ariza bilan ichki ishlar organlariga murojaat qilmoq lozim. Sizning arizangiz asosida bu

organlar jinoyat ishini ochishi va tegishli ishlarni amalga oshirishi mumkin. Agar firibgarlar topilsa, ish sudga o'tkaziladi va Siz o'g'irlangan pullaringizning qaytarilishini talab qilish huquqiga egasiz.

Kutilmagan sovg'a (hayotiy voqea)

Ilhom yirik tarmoq do'konidan smartfon sotib olgan edi. Yangi telefon funksiyalarini hali to'liq o'zlashtirishga ulgurmasdanoq unga kutilmagan SMS-xabar kelib qoldi. SMSda uning 100 000-xaridor ekanligi, bundan foydalanib, ishlab chiqaruvchi kompaniya unga sovg'a sifatida eng so'nggi modelli noutbuk topshirish niyatida ekanligi bildirilgan edi. Ilhom o'z baxtiga ishonmas va shu sababli, uning "taqdir hazili" emasligiga ishonch hosil qilish uchun, xabarnomada ko'rsatilgan telefon nomeriga qo'ng'iroq qildi. Unga kompaniya marketing aksiyalari bo'limi boshlig'i javob berdi. Javob Ilhomning barcha shubhalarini bulutdek tarqatib yubordi: firma unga ajoyib mukofotni topishirishdan baxtiyordir. Biroq, shunisi ma'lum bo'ldiki, buning uchun Ilhom o'zining uzoq qishlog'idan Toshkentga kelishi, pasporti va telefonni sotib olganligi to'g'risidagi chek bilan kompaniya vakolatxonasida hozir bo'lishi kerak ekan.

Yurtimiz poytaxtidan ancha uzoqda joylashgan o'z ona qishlog'idan Toshkentga kelish Ilhomning yaqin oradagi rejalaridan biriga aslo kiritilmagan edi. Buning ustiga, ishdan ham unga ruxsat berishmaydi. Shuning uchun u yana kompaniya vakili bilan bog'landi. Vakil esa unga muqobil variantni taklif qildi: Ilhomning bank kartasiga noutbuk qiymatiga teng bo'lgan summani (bu esa ko'p ham emas, oz ham emas 7 500 000 so'mni tashkil etadi) o'tkazish kerak. Bundan baxtli mukofot oluvchi rosa xursand bo'ldi va shu zahotiyoq o'z bank kartasining barcha raqamlarni toifasi, nomeri, amal qilish muddati, CVC-kodi va o'zining familiyasi kartaning yuz tomonida lotin alifbosida qanday yozilganigacha diktovka qilib, batafsil aytib berdi. Aloqaning narigi

tomonidan shaxs yana bir marta Ilhomjonni omad bilan tabrikladi va uni uch bank ish kunida bank kartasidagi barcha pullarni olishi mumkinligiga ishontirdi.

Qisqagina vaqt o'tib Ilhomjon SMS-xabar oldi. Undan ma'lum bo'ldiki, Ilhomjonning hisobvarag'idan barcha pullar yechib olingan edi. Ana shunday qilib, Ilhomjon 100 000-xaridor-yutuqchiga aylanmadi. Aksincha, u firibgarlar qarmog'iga ilingan 100 000-soddalarning soddasi bo'lib qolaverdi.

10.2. KREDITLAR BILAN BO'LADIGAN FIRIBGARLIKLAR

Kreditga xarid qilish shunday voqelikka aylanib ulgurdiki, u hech kimda shubha tug'dirmaydigan bo'lib qoldi. Shunday bo'lishiga qaramasdan, bu joyda ham har birimiz firibgarlar qurboniga aylanishimiz mumkin.

Kreditlar bilan qanday tipik firibgarliklar uchraydi?

Hayotimizda kredit ommabopligining kundan-kunga o'sib, rivojlanib borayotganligi aldoqchilar tomonidan kredit bilan firibgarliklarning yangidan-yangi turlarini "ixtiro" qilinishiga olib kelmoqda. Pokiza insonning nopokiza o'yin qoidalariga o'ynatib, majbur qilish usullari bugun shunchalik ko'payib ketganki, kreditlar bilan bo'ladigan firibgarliklarning tipik ko'rinishlari to'g'risida gapirishga asoslar yetarlidir. Ularga duchor bo'lib qolmaslik uchun bu tipik xatoliklarni bilish kerak. Quyida kreditlar bilan bo'ladigan besh tipik firibgarliklar xususida to'xtalamiz.

Birinchi firibgarlik. ***Kredit bo'yicha yolg'onchasiga qo'shib to'lash.***

Qarzdor kredit olgan bankidan xat oladi. Xatda qayta taqsimlash munosabati bilan qandaydir bir summani to'lashni zudlik bilan amalga oshirish zarurligi talab qilinmoqda. Bu ish

to‘satdan va favqulodda tarzda shunday “mohirlik” bilan amalga oshiriladiki, go‘yo shu kreditning taqdiri va shaxsning butun kredit tarixi faqat va faqat shunga bog‘liqdek. Xatga qisqa muddatda pulni o‘tkazish kerak bo‘lgan hisobvarag‘i ilova qilinadi va uning rekvizitlari keltiriladi. Yanada ishonchliroq bo‘lishini ta’minlash maqsadida bank kredit bo‘limi menejerining telefon raqami ham ko‘rsatiladi. Bu telefonga qo‘ng‘iroq qilib, kredit bo‘yicha nega u qo‘shimcha to‘lovni amalga oshirishi kerakligiga qarzdor aniqlik kiritib olishi mumkin. Agar qarzdor bu telefonga qo‘ng‘iroq qilsa, u juda madaniyatli va ishonchli javobga ega bo‘ladi. Biroq, menejer ham, xat ham va rekvizitlar ham bu holda qarzdor kredit olgan haqiqiy bankka hech qanday aloqasi bo‘lmaydi. Ishonuvchan odam tomonidan ko‘rsatilgan rekvizitlarga o‘tkazib berilgan pullar, to‘g‘ridan to‘g‘ri, firibgarlarning hamyoniga tushadi, xolos. O‘z kredit tarixini buzib qo‘yishga nisbatan bo‘lgan katta qo‘rquv odamlarni o‘ylamasdan va tez harakat qilishga majbur etadi.

Ikkinchi firibgarlik. *Siz olmagan kredit.*

Qalbaki odam tomonidan boshqa bir kishiga kredit rasmiylashtiriladi. Bu kredit to‘g‘risida shaxsning o‘zi hech narsa bilmaydi va tabiiyki, hech qanday to‘lanmani ham amalga oshirmaydi. Ma’lum vaqt o‘tganidan so‘ng esa ularni undan talab qilishni boshlaydi. Shaxs, albatta, to‘lashdan voz kechadi. Bunday vaziyatda sudning qaroriga ko‘ra uning hisobvarag‘idan qarz summasi yechib olinadi yoki uning oldiga tegishli xodimlar kelib, shaxsning mol-mulkini ro‘yxatga olishadi. Bunday holatda u yoki bu masalaga aniqlik kiritish sud orqali amalga oshiriladi. Bu ishlar juda murakkab bo‘lib, ular uzoq vaqt davom etadi.

Kredit kartalari bilan ham shunday ishlar bo‘lib turadi. Ba’zi banklar kredit kartalarini mijozlarga aloqa tarmoqlari orqali jo‘natishadi. Bu kartadan foydalanishni boshlash uchun uni faol (aktiv)lashtirish zarur. Buning uchun esa telefondan parol va o‘z ma’lumotlarini aytishning o‘zi yetarli. Biroq, bank kartasi potensial

mijozga umuman yetib bormasligi ham mumkin. Firibgarlar ularni aloqa qutisidan o'g'irlashlari, kimning nomiga jo'natilganligini ko'rsatuvchi shaxsning pasport raqamlarini bilib olishlari, so'ng telefon orqali kartani bankda faollashtirishlari va u bo'yicha xaridlarni amalga oshirishlari mumkin. Natijada karta bo'yicha qarz o'sib boradi. Odam karta to'g'risida qanday bilmagan bo'lsa, shunday bilmay qolaveradi. Bunda bank, yuridik nuqtayi nazardan, absolyut tarzda toza bo'lib qolaverishi mumkin.

Uchinchi firibgarlik. ***"Do'stlik" bo'yicha majburiyatlar.***

"Tanishimning tanishi" yoki "do'stimning do'sti" biror bir shaxsga murojaat qilib, o'ziga kredit rasmiylashtirishni iltimos qiladi. Bunday yo'l tutishining sababi sifatida bank tomonidan uning kredit tarixiga asossiz shubha bilan qaralayotganligi, uning rasmiy daromadi shu darajada pastki hech bir bank unga kredit bermasligi kabilarni ko'rsatadi. Uning hozirgi ahvoli shunchalik murakkabki, faqat haqiqiy do'stgina unga yordam berishi – kreditni o'z nomiga rasmiylashtirishi va hech bo'lmaganda, uning kafolatchisi sifatida maydonga chiqishi – mumkinligini qayta-qayta ta'kidlaydi. "Haqiqiy do'st" "bechora"ga o'z yordamini darig' tutmaydi va barcha hujjatlarga o'z imzosini qo'yib, ixtiyoriy ravishda uning kafolatchisiga aylanadi. Pulni kreditga olgan shaxs shu ondayoq "g'oyib" bo'ladi. Kreditni qaytarish bo'yicha barcha javobgarlik esa kafolatchiga o'tadi.

To'rtinchi firibgarlik. ***Bir necha minutda kredit.***

"15 minut ichida 1 000 000 so'mgacha naqdinalar shaklidagi kreditlar" – mazmunidagi e'lonlarni tez-tez uchratib turamiz. Ularning nimasi yomon? 2008-yilgi inqirozdan so'ng banklar qarz oluvchining kreditiy sifatiga alohida ehtiyotkorlik bilan yondashadigan bo'lib qoldilar. Shuning uchun ham bunday

va'dalar jozibador bo'lishidan ko'ra, aksincha, ehtiyotkorlikka chorlashi darkor. Biroq, pulga muhtoj bo'lgan fuqarolar tezkor kreditlar bo'yicha bunday "mutaxassis"larga tez-tez yordam so'rab murojaat qilishadi. Ular esa, o'z navbatida, "hamkorlik qilish"ning turli-tuman variantlarini taklif qilishadi. Masalan, do'konda qimmat turuvchi maishiy texnikani kreditga rasmiylashtirish va shu onning o'zidayoq qayta sotib oluvchiga uning yarim bahosida sotish ana shunday variantlardan biridir. Naqdinalarning qo'lda bo'lishini his etib, shaxs o'zi uchun "foydali" bo'lishi mumkin bo'lgan bitimni imzolashga, dam o'tmay, tayyor bo'ladi. U bank oldidagi o'z majburiyatining naqd ko'rinishda olgan mablag'lariga nisbatan ikki barobar yuqori bo'layotganligini tushunmaydi. Buning ustiga, u yana kredit bo'yicha barcha foizlarni ham to'lashi kerak. Qanchalik xafa bo'lmaylik, biroq, ichki ishlar organlariga qilgan murojaatimiz bizni ko'zlagan maqsadimiz tomon eltmaydi. Zero, barcha hujjatlarni qarz oluvchining o'zi o'z qo'li bilan do'konda ixtiyoriy ravishda imzolagan edi-da.

Misol: Aytaylik, Sizga 50,0 mln. so'm miqdorida pul kerak. Qandaydir bir "vositachi" bahosi 100,0 mln. so'm bo'lgan zamonaviy televizorni kreditga sotib olishga "yordam" bermoqda. Faqat uning birgina sharti bor: o'zingiz murojaat qilgan tashkilotga uni 50,0 mln. so'mga sotishingiz kerak. Go'yo, hamma rozidek – tashkilot televizorni yarim bahoda sotib olmoqda; Siz esa – o'zingizga kerak bo'lgan 50,0 mln. so'mga ega bo'lmoqdasiz. "Six ham kuymayapti – kabob ham". Biroq, bu holda 100,0 mln. so'mlik kredit bo'yicha qaytarish majburiyatini Sizdan hech kim olib tashlamaydi. Ertami-kechmi, baribir, uni bajarishingizga to'g'ri keladi.

Beshinchi firibgarlik. ***Kredit "qora" brokeri***[25].

Sababini tushuntirmasdan bank Sizga kredit bermaslik huquqiga ega. U holda shaxs yana qaytadan barcha hujjatlarni to'plashi va boshqa bankka borishi kerak. Navbatdagi har bir rad etish shu yo'lni yana va yana qaytadan bosib o'tishga majbur qiladi. O'z navbatida, bularning barchasi kuch va vaqtni talab qiladi. Shuning uchun ham fuqarolarning ayrimlari kasbiy vositachilarga – kredit olishga yordam beruvchi kredit brokeriga – murojaat qilishni afzal deb bilishadi.

Biroq, hamma brokerlar ham "toza" ishlashmaydi. Kredit "qora" brokerlari deb ataluvchi brokerlar noqonuniy yo'llardan foydalangan holda kreditning olinishini ta'minlashadi. Sirtdan qaraganda, bu "to'g'ri" arizani tuzish bo'yicha yordam berishga o'xshaydi. Aslida esa, ular bank xodimlari bilan o'zaro til biriktiradilar va hujjatlarni qalbakilashtiradilar (masalan, daromadlar to'g'risida qalbaki ma'lumotnoma tayyorlaydilar). Natijada, bunday qalbaki "yordamchi"ning xizmatidan foydalangan shaxs firibgarona kredit olishning ishtirokchisiga aylanadi va qonun oldida "qora" broker bilan teng javob beradi.

Agar Siz ongli ravishda bunday mutaxassislarga yordam so'rab murojaat qilayotgan va qalbakilashtirilgan hujjatlarga imzo qo'yayotgan bo'lsangiz, esingizda bo'lsin: Siz nafaqat pulingiz va kredit tarixingizni, balki ozodligingizni ham risk ostiga qo'yayotirsiz. Kredit bo'yicha to'lov kechiktirilgandanoq aldov ma'lum bo'ladi. Zero, bank kredit olish uchun taqdim etilgan hujjatlarning haqqoniyligini batafsil tekshiradi. Qalbakilashtirilgan hujjatlar asosida kredit olingani uchun bank jarima qo'llashi, kreditni muddatidan oldin qaytarishni talab qilishi, kredit byurosi tarixiga ishonchsiz mijoz ekanligi to'g'risida ma'lumot kiritishi va

[25] Moliyaviy firibgarlikning bu ko'rinishi bizning amaliyotimizda, hozircha, uchramayotgan bo'lsa-da, uzoq istiqbolni va kelajakda sodir bo'lishi mumkin bo'lgan o'zgarishlarni nazarda tutib, uning bu turi to'g'risida ham to'xtalib o'tishni lozim deb topdik.

ishni ichki ishlar organlariga berishi mumkin. Jinoiy ish qo'zg'atilganda esa, Siz guvoh yoki "qurbon" bo'lgan shaxs sifatida emas, balki endi firibgarlikning ishtirokchisi sifatida maydonga chiqasiz.

Oltinchi firibgarlik. ***Bank oldidagi qarzdorlikni "hamkorlikda moliyalashtirish".***

Kreditni qaytarish – bu qarzdordan moliyaviy intizomga qat'iy rioya etishni talab qiluvchi shaxsiy byudjet uchun doimo qo'shimcha yuklamadir. Kredit bo'yicha majburiyatning o'z vaqtida ijrosini ta'minlash maqsadida qandaydir odatdagi xaridlardan voz kechishga to'g'ri keladi. Albatta, bu moliyaviy yuklamani pasaytirishni orzu qilmagan biror-bir qarzdorni topish ancha murakkabdir. Shunga o'xshash orzularning ro'yobga chiqishini "moliyaviy agentlar" deb ataluvchilar taklif qilishadi. Ular o'z mijozlarini kreditni qaytarishga yetarli bo'lgan daromad keltiruvchi turli investitsion loyihalarni tashkil qilishga astoydil bel bog'laganliklariga ishontirishga harakat qiladilar. Shartnoma tuzayotib, ular bank yoki MFO oldidagi jismoniy shaxsning majburiyatini uzishni o'z zimmalariga oladilar. Buning o'rniga, mijoz agentga qarzning umumiy summasiga nisbatan 20-35%ini beradi. Bu mablag'lar shartnomada agentning xizmat haqi ko'rinishida o'tadi.

Bundan so'ng, "moliyaviy agent", odatda, o'z majburiyatlarini vijdonan bajaruvchi ekanligini namoyish etish va yangi mijozlarni jalb qilish maqsadida, qarzni uzish hisobiga bir necha to'lovlarni, iloji boricha "ovoza" qilib, amalga oshiradi. Sal o'tib, u o'z majburiyatlarini bajarishdan bosh tortadi, to'xtaydi. Uning xizmatlarini kutib, murojaat qiluvchilar esa uzilmagan (qaytarilmagan) qarzlar bilan yakka-yu-yolg'iz qolaveradilar. Bunga o'xshash vaziyatlarda "agent xizmatlari haqi"ni qaytarish

borasida urinishlar faqat sud orqali sodir bo‘lishi mumkin. “Moliyaviy agentlar” davlat organlarining nazorati ostida bo‘lmasligi va ular o‘z-o‘zlarini oson “likvidatsiya” qilishlari mumkinligi inobatga olinadigan bo‘lsa, ulardan mablag‘larni undirish istiqboli shubhali ekanligi ma’lum bo‘ladi-qoladi.

O‘z navbatida esa, qarzdorning taqdimnomasiga ko‘ra “moliyaviy agent” uzishi (qaytarishi) kerak bo‘lgan qarzdorlikni qaytarish muddatining buzilishi bank yoki MFOga muddatidan oldin qarzdordan qarzning qolgan summasini muddatidan oldin talab qilish huquqini beradi.

Kredit bo‘yicha firibgarlik(lar)ning qurboniga aylanmaslik uchun nima qilish kerak?

Kredit bilan bog‘liq bo‘lgan firibgarliklarga giriftor bo‘lishni hech kim istamasligi, tabiiy, albatta. Buning ustiga, bu tarzdagi o‘z ishonuvchanligi yoki avantyurizmining “mevalari”ni uzoq vaqt davomida va hatto bir umr bo‘yi “tatib” yurishga to‘g‘ri kelishi ham juda noxush hisoblanadi. O‘quvchilarim! “Rasvosi chiqqan” kredit tarixini “ximchistka”ga topshirishning iloji yo‘q. Uni bu yo‘l bilan ham tozalay olmaysiz. Shuning uchun quyida keltirilayotgan va o‘zgalarning achchiq hayotiy tajribasidan olingan bir necha tavsiyalarni bilib qo‘ysangiz, sira zarar qilmaysiz. Aksincha, ularning bari – Siz uchun koni foyda. Marhamat, ogoh bo‘ling:

Birinchidan, *bank xabarnomalari barchasining haqqoniyligini, albatta, tekshirib ko‘ring.* Agar Siz bankdan hisob-kitob varag‘ini olgan bo‘lsangiz-da, undagi “to‘lovning mo‘ljallanganli” satrida “kredit bo‘yicha qo‘shimcha to‘lov” yoki “kredit bo‘yicha qayta hisob-kitoblar” turgan bo‘lsa, albatta, bankingizga qo‘ng‘iroq qiling. Bunda adashmasdan xatda ko‘rsatilgan telefon raqamiga emas, balki Sizning shartnomangizda ko‘rsatilgan telefon raqamiga qo‘ng‘iroq qiling.

Shuningdek, bundan so‘ng eng yaxshisi o‘zingizning bankingiz bo‘linmasiga ham keling. Kredit bo‘yicha nega Siz qo‘shimcha to‘lov qilishingiz kerakligiga aniqlik kiriting.

Ikkinchidan, har qanday shaklda bo‘lmasin shubhali shaxslarga o‘z hujjatlaringizning nusxalarini, ularning originallarini esa aslo bera ko‘rmang.

Uchinchidan, imzolashingiz kerak bo‘ladigan barcha hujjatlarni diqqat bilan o‘qib chiqing va batafsil o‘rganing. Agar Siz o‘zingizni kafolat berishga tayyorman deb hisoblaydigan bo‘lsangiz, oldin Sizning kelgusidagi majburiyatlaringizga tegishli bo‘lgan shartnomaning bandlarini alohida diqqat va e’tibor bilan o‘qib chiqing. Uning bank oddiy rasmiyatchiligidan boshqa hech narsa emasligi to‘g‘risidagi har qanday ishontirishlarga aslo ishonmang.

To‘rtinchidan, kreditga sotib olgan tovaringizning o‘rniga Sizga naqd pul berishi mumkin bo‘lgan tashkilotlardan uzoqroq yuring. Mabodo shunga o‘xshash tashkilotlarning xizmatidan foydalanishdan o‘zga ilojingiz qolmagan bo‘lsa, avvalo, shunday tartibdagi kredit Sizga qanchaga tushishi mumkinligini hisob-kitob qiling. Undan so‘ng, boshdan do‘ppini olib, bir o‘ylab ham ko‘ring: naqdinalarni tezroq qo‘lga kiritish uchun shunchalik ortiqcha to‘lashingiz shartmi?!

Beshinchidan, muammolarni oson hal qilishni taklif qilayotgan va o‘zingiz tekshirib ko‘rmagan moliyaviy brokerlarga ishonmang va murojaat qilib ham ko‘rmang. O‘z oldida so‘nggi “moda”dagi bo‘yinbog‘ni taqib yurgan va bank terminallari bilan mohirona “ko‘zboylog‘ichlik” qilayotgan firibgarning turganligini anglab yetish tajribasiz qarz oluvchi uchun juda murakkabdir. Qayta-qayta tarzda alohida ta’kidlanib aytilayotgan ishonchli intonatsiya, bankka qanday kerak bo‘lsa, o‘shanday arizani

to‘ldirishga yordam berish taklifi, ya’ni Sizning daromadingiz va ish stajingizni kerakli bo‘lgan darajagacha korrektirovka qilish, “to‘g‘ri ma’lumotnoma”chani tayyorlashga imkoniyati borligi to‘g‘risidagi “ishora”lar – bularning bari, shak-shubhasiz, firibgarlik belgilaridir.

Qancha uringan bo‘lishingizga qaramasdan, baribir, Siz firibgarlar qurboniga aylangan bo‘lib qolgan bo‘lsangiz, unda nima qilishingiz lozim?

Firibgarlar, ko‘z bo‘yamachilar, “aferist”lar qurboniga aylanganingizga hatto salgina shubhangiz bormi, ana shu “mittigina” shubha, boshqa ishlaringiz barchasini ortga surib, adolatni qayta tiklash borasida zudlik bilan kerakli qadamlarni tashlashingizni taqozo etadi. Ularning eng muhimlari quyidagilardan iborat:

Birinchi qadam. Siz ega bo‘lmagan kredit bo‘yicha bank oldidagi qarzdorligingiz borligi to‘g‘risida xabar topgan zahotingizoq, zudlik bilan, bank bo‘linmasiga ariza bilan murojaat qiling. Arizangizda, eng avvalo, kredit olmaganingizni, albatta, ko‘rsating. So‘ng bank xavfsizlik xizmati tomonidan xizmat tekshiruvi o‘tkazilishini talab qiling. Bu xizmat bank xodimlaridan kim tomonidan va qanday vaziyatlarda kredit berilganligini aniqlashi kerak. Bankda bor bo‘lsa, imzoingiz qo‘yilgan hujjatlarni ko‘rsatishni talab qiling. Agar kredit bank bo‘linmasi tomonidan berilgan bo‘lsa, xavfsizlik xodimlari osonlikcha bu firibgarlik chizmasini qidirib topishadi. Kredit aloqa qutisidagi kredit kartasining o‘g‘irlanishi tufayli karta orqali olingan bo‘lsa, bu vaziyatda muammoni hal qilish murakkablashadi. Biroq, Siz tomoningizdan qat’iylik ko‘rsatilsa va muammoni hal qilishda oxirigacha borilsa bu holat ham najotsiz emas.

Odatda, banklar bunday vaziyatlardagi muammolarni sudgacha bo'lgan tartibda hal qilishga harakat qilishadi. Zero, ular o'zlari xususida salbiy informatsiyaning e'lon qilinishidan manfaatdor emas. Firibgarlik to'g'risidagi ish atrofida hatto bank nomining oddiygina tilga olinishi ham har qanday bankning reputatsiyasiga kuchli salbiy ta'sir ko'rsatadi. Shuning uchun ham mijozlar bank haqida qanday o'ylayotganligi masalasiga ular o'ta jiddiy tarzda "rashk" bilan qaraydilar. Yaxshi reputatsiyani "ishlab topish" -- nihoyatda murakkab. Uni yo'qotish esa, aksincha, – juda oson. Agar bank firibgarlik to'g'risidagi Sizning shubhangiz yoki shikoyatingizni rad etayotgan bo'lsa, bu postulat – bankka murojaat etayotganingizda "kozir"laringizdan biriga aylanishi kerak. Bu boradagi "tarix"ingizni ijtimoiy tarmoqlarda, bank forumlarida yoki mahalliy gazetalarda e'lon qilinishi Sizning muammoingiz bilan shug'ullanishga bank menejmentini majbur qiladi.

Ikkinchi qadam. Agar bank barcha hujjatlar to'g'ri rasmiylashtirilganligini ro'kach qilib, aksincha, kreditni qaytarishni talab qilsa, kreditning nohaqqoniy berilganligini tan olishdan voz kechganligi to'g'risida yozma ravishda raddiya berilishini bankdan talab qiling va ichki ishlar idoralari tomon yo'l oling. U yerda o'zingizga nisbatan sodir etilgan firibgarlik va bunga munosabat bildirilgan bankning raddiyasi to'g'risida ariza yozasiz. Arizangiz asosida ichki ishlar idoralari jinoiy ish ochishi va tekshiruv-surishtiruv ishlarini amalga oshirishi mumkin. Agar firibgarlar topilsa, ish sudga beriladi. Bu ishga Sizning aslo aloqangiz yo'q ekanligi ichki ishlar organlari tomonidan isbotlab berilsa, sud kredit shartnomasini haqiqiy emas, bankning kreditni qaytarish to'g'risidagi talabini esa – noqonuniy deb topadi.

Uchinchi qadam. Agar ichki ishlar idoralarida ham go'yo dalillarning yo'qligi yoki isbotlab berish uchun ularning yetarli

emasligi ro'kach qilinib ish ochishga rad javobi berilsa, rasmiy raddiyani oling va sud tomon, albatta, ravona bo'ling. Advokat bilan yoki uning yordamisiz sudda Siz o'zingizning go'yo Sizga berilgan kreditga aloqangiz yo'qligini isbotlab berishingiz kerak. Agar o'zingizning haqligingizni isbotlab berolsangiz, sud bitimni haqqoniy emas deb topadi. Bu holda kreditni qaytarmasangiz ham bo'laveradi. Bundan tashqari, sud yutqizgan javobgar sifatida bankga Sizning advokatga qilgan xarajatlaringizni qoplash majburiyatini ham yuklashi mumkin.

Au? Kim kredit oldi?
(o'ylab topilmagan tarix).

Kunlardan bir kuni ertalab Jasurga bankdan qo'ng'iroq qilishdi. Mexanik tovush xabar qilardi: Jasur zudlik bilan kreditni qaytarishi kerak; u bu qo'ng'iroqni jiddiy qabul qilmadi va unga e'tibor ham bermadi: axir u hech qanday kredit olmagan; bu oddiy va tasodifiy xatolik-ku!

Biroq, qo'ng'iroqlar davom etaverdi. Shundan so'ng Jasur biroz o'ylab qoldi: demak, bankning ma'lumotlar bazasiga telefon raqami noto'g'ri kiritilgan; baribir, oxir-oqibatda, qarzdor topiladi-ku!; va bank uni boshqa bezovta qilmaydi.

Lekin, sal o'tib, bankning kredit menejeri qo'ng'iroq qildi va u Jasurning 3 oy burun 60 000 so'm limitli kredit kartasi olganligi, telefon yordamida uni aktivatsiya qilganligi va kreditning butun summasiga xaridni amalga oshirganligi to'g'risida xabar berdi. Lekin kreditni qaytarmaganligini qayd etdi. Shuning uchun bank kreditni uning foizi bilan qaytarishini talab qilayotganligi, to'lovni kechiktirganligi uchun jarima to'lashi kerakligi, aks holda esa, bank Jasurni sudga berishi mumkinligi haqida ogohlantirdi.

Jasur biroz shoshib qoldi. Axir u o'zining hech qanday kredit olmaganligini aniq biladi-ku!? Shuning uchun ham bank xodimining sudga berish to'g'risidagi qo'rqitishiga nisbatan

quyidagi javoblarni qalashtirib tashladi: olmagan kreditiga u qanday qilib, ma'lum bir summani to'lashi mumkin; axir, bu – hech qanday aqlga to'g'ri kelmaydigan absurd-ku!; shuning uchun u to'lash to'g'risida, hatto, o'ylab ham ko'rmaydi; meni boshqa bekordan-bekorga bezovta qilmanglar; Sizlar bilan tortishib o'tirishga mening vaqtim ham yo'q; o'zlaringizni kreditlaringiz bilan bog'liq bo'lgan muammoni o'zlaring mustaqil hal qilinglar, tamom-vassalom;

...Ikki haftadan so'ng Jasurga sudga xabarnoma keldi. Uni u oddiygina e'tiborga olmadi – rad etdi. Biroq, bir necha haftadan so'ng Jasurning uyiga majburiy ijro byurosining xodimlari kelishdi. Unga tegishli bo'lgan 1 200 000 so'mlik mol-mulkni ro'yxatga olishdi. Faqat shundan so'nggina Jasur ichki ishlar idoralari tomon otlandi.

O'tkazilgan qidiruv-tekshiruv ishlari natijalariga ko'ra quyidagi "tarix" ma'lum bo'ldi: qachonlardir Jasur o'z hisobvarag'ini ochgan bank mijozlariga ma'qullangan kredit limiti va yengillashtirilgan tartibga aktivizatsiya qilish mumkin bo'lgan kredit kartalarini jo'natish to'g'risida qaror qabul qilgan; bunday o'ziga xos bo'lgan "sovg'a"dan mamnuniyat bilan foydalanish uchun faqatgina bankka qo'ng'iroq qilish, kredit kartasi va pasportning ma'lumotlarini aytishning o'zi kifoya qilgan; Firibgarlar aloqa qutichasidan Jasurning kredit kartasini o'g'irlashgan, pasport ma'lumotlarini bilib olishgan, bank kartasini aktivizatsiya qilishgan va xaridni amalga oshirishgan.

Bankning talablarini uzoq vaqt inobatga olmaslik Jasurning mol-mulkini bir qismidan ajralib qolishiga olib kelishiga sal qoldi-ya!? Faqat ichki ishlar idoralari xodimlarining operativ harakatlari (buning ustiga, bu orada xuddi shu firibgarlarning qurboniga aylangan boshqa fuqarolardan arizalar kelib tushganligi ham bunda o'z ta'sirini ko'rsatdi, albatta) haqiqiy "qarzdor"larni qidirib topish va ularni neytrallashtirish (bartaraf qilish)ga imkon berdi.

10.3. INVESTITSIYALAR BILAN FIRIBGARLIKLAR

Pulni joylashtirishdan oldin, albatta, o'yla!
Lekin joylashtirganingdan so'ng esa – o'ylashni aslo unutma!
(F.Doyl)

O'zini boshqalardan ko'ra ayyorroq deb hisoblash – aldanishning eng ishonchli usulidir.
(Fransua de Laroshfuko)

Hayot obyektiv realligi (haqiqati) shundan iborat – pulimizni u yoki bu joyga joylashtirib, barchamiz quyidagi uch maqsadga erishishni xohlaymiz:

- birinchidan, yuqori daromad olishni;
- ikkinchidan, o'z mablag'larimiz saqlanib qolinishining kafolatini;
- uchinchidan, joylashtirilgan pullarimizni o'zimizga qulay bo'lgan vaqtda qaytarib olish imkoniyatini.

Shunday bo'lishiga qaramasdan, odamzodning tabiati shunday investitsiyalashtirish obyektini topishni orzu qiladiki, unda yuqorida qayd etilgan har uch mezon yuqori darajada bo'lishi kerak. Orzuimiz ko'lamining ana shunday tarzda kattaligidan moliyaviy firibgarlar ustamona foydalanadilar va bizga "ideal" investitsion qarorlarni taklif qiladilar.

Firibgarona investitsion takliflarning mohiyati nimada?

Pullarni joylashtirish bo'yicha ko'plab firibgarona takliflarning mohiyati, eng avvalo, aql bovar qilmaydigan daromadlarning va'da qilinishiga borib taqaladi. Odatda, bu va'da bank depoziti

bo'yicha daromadlilikdan bir necha marta yuqoriligi bilan xarakterlanadi. Amaliyotda bunday daromadlilikni taklif qiluvchi kompaniyalarning faoliyati moliyaviy piramida (ehrom) qurishga qaratilgan bo'lib, unda oldin kelgan investorlarga to'lanmalar keyin (yangi) kelgan investorlarning pul tushilmalari hisobidan amalga oshiriladi. Shuningdek, bunda investitsion faoliyatning o'zi imitatsiya qilinadi yoki umuman sodir etilmaydi. Ayrim hollarda bunday piramidalar o'zaro yordam kassalari toifasidagi sotsial loyihalar ostida niqoblanadi. Bunday hollarda firibgarlar hatto o'zlarining tartiblarini, "Bugun sen odamlarga yordam berayapsan. Ertaga esa ular senga yordam berishadi" shiori ostida yashirmaydilar ham. Rasmiy ravishda odamlar hech qanday daromad olishmaydi. Biroq, "de-fakto" tarzida ularga doimiy ravishda kundan-kunga o'sib boruvchi summalar ko'rinishida daromad (kuniga bir necha foizlik) hisoblanadi. Uni esa har bir shaxs bu tashkilotga "qaytarilmaydigan tarzda qarzga berishi" (yechib olishi) mumkin. Albatta, odamlarning soni cheksiz bo'lsa va badallar oqimi uzluksiz bo'lib, aslo to'xtamay tursa, nur ustiga a'lo nur bo'lur edi. Bunga qo'shimcha ravishda, piramidaning boshlanishida bu jarayonga kiraman-da, uning "jahannam sari" yo'l olishidan sal oldinroq foyda ko'rib, chiqib qolaman, deb o'ylash ham xomxayollikdan o'zga narsa emas. Ovvora bo'lmang, uning boshlanishi qachon bo'lgan va uning finali qachon bo'lishi mumkinligini shu paytgacha hech kim bila olmagan. Aslo xafa bo'la ko'rmang-gu, Siz ham shu toifaga kirasiz. Biz ham sizning safingizdamiz.

Taomilga ko'ra, bunga o'xshash kompaniyalar uzoq vaqt davomida o'z majburiyatlarini uzluksiz bajarib borishga qodir bo'lmaydi. Piramidaning asoschilari tomonidan barcha ishtirokchilar oldidagi majburiyatlarni bajarish uddalab bo'lmaydigan vazifaga aylanadi. Pul oqimlari to'xtadimi yoki hech bo'lmasa o'smay qoldimi, bilingki, piramida qulaydi.

Forex bozoridagi "yengil" ishlab topilma

Har kuni OAV orqali xorijiy valyutalar (birinchi navbatda AQSh dollari va yevro)ning kurslari qanday o'zgarayotganligi to'g'risida xabar berib boriladi. Kursning nega o'zgarganligini jurnalistlar "oddiygina" izohlaydilar yoki tushuntirish beradilar. Masalan, "AQShda ishsizlar sonining kamayganligi to'g'risida yangi ma'lumotlar ma'lum bo'ldi" yoki "Yevropa Markaziy banki past foizli stavkalarini ushlab turish siyosatini davom ettirmoqda" kabi. Insonlarning ko'plariga bunday iboralarning ma'no-mazmuni unchalik tushunarli emas. Biroq, inson bunday e'lonlarni har kuni eshitib borar ekan sodir bo'layotgan voqeliklarni tushunishda illyuziya paydo bo'lishi, tabiiy.

Valyuta kurslarining tebranish (o'zgarish) sabablari to'g'risidagi odamlarning bu tarzdagi "ogohligi"dan valyuta bozorida savdoga (Forex deb ataladigan) kirishni taqdim etuvchi vijdonsiz brokerlar foydalanadilar. Ular o'zlarining reklama e'lonlarida imkoniyatni qo'ldan chiqarmaslikni, valyuta kurslarining bunday tebranib turishidan yaxshigina ishlab olishni taklif qiladilar. Bunda Forex savdosi uchun professional treyder bo'lish shart emas, deb ta'kidlaydilar ham. Faqat uncha uzoq vaqt davom etmaydigan tekin o'qishdan bahramand bo'lish, Internet orqali savdo tizimiga ulanish va bir necha yuz dollarga teng bo'lgan (!) va uncha katta bo'lmagan (?) summani joylashtirish kerakligini ta'kidlaydilar, xolos.

Biroq, ushbu taklif bilan qiziqqan odamlarda quyidagi mantiqiy savol paydo bo'ladi: qanday qilib uncha katta bo'lmagan qo'yilmalar (joylashtirish) hisobidan yaxshi ishlab topish mumkin? Forex-brokerlarda bu savolning tayyor javobi allaqachonlardan buyon bor. Mana u: bunga "kredit yelkasi" evaziga erishiladi. Bu "yelka" o'z mablag'laridan bir necha baravar oshib tushuvchi mablag'larni investitsiya qilishga imkon beradi. Masalan, kimdir 500 dollar qo'yadi. Va unga yana 4 500 dollarni broker kreditga

beradi. Natijada, o'sha odam 5 000 dollar qo'yilma qo'ygan daromadga o'xshash daromad oladi. Faqat undan brokerlik komissiyasi chegiriladi, xolos. Kelishgan, juda chiroyli kiyingan va o'zgari ham o'ta issiq istarali bo'lgan qandaydir odamlar qanday qilib o'zlarining unchalik murakkab bo'lmagan savdo strategiyalarini ishlab chiqqanliklari va buning natijasida qanday ulkan natijalarga erishganliklarini, o'ta ishonarli va hayratlanadigan darajada, hikoya qiladilar.

Afsuski, reklama faqat haqiqatning bir qismini ko'rsatadi, xolos. Haqiqatning ikkinchi qismi shundan iboratki, valyuta kurslarining "tasodifiy" tebranishini ifodalovchi "oddiy" grafik ortida murakkab valyuta bozori "yashiringan" bo'ladi. Juda ko'p sonli treyderlar dunyoning yetakchi valyutalarini professionallarcha ("qassoblarcha)" savdo qilish bilan shug'ullanadilar. Ular valyutalar kursiga ta'sir etuvchi turli omillarni tahlil qiladilar, eng oxirgi yangiliklarni kuzatib boradilar va murakkab savdo strategiyalarini o'ylab topadilar. Biroq, hatto professionallar – shu sohaning muammolarini ipidan-ignasigacha bilaman deguvchi "qassob"lari ham – valyutalarning yanada so'nggi dinamikalarining qanday bo'lishini, hamma vaqt ham, barqaror ravishda topishga qodir emas. Bunda har bir sekundda millionlab bitimlar amalga oshadi hamda valyutalar kursi, shunga mos ravishda, goh yuqori va goh pastga qarab harakatlanadi, axir.

Valyuta bozorining bunday mavhumiy tilsimli "sir-asror"laridan ogoh bo'lmagan oddiy inson uchun bu bozorda u yoki bu summani ishlab topish imkoniyati, xafa bo'lmang-gu – unchalik katta emas. Shuning uchun ham, bir vaqtning o'zida, yuqorida aytilgan o'sha "kredit yelkasi" tufayli bir necha sanoqli muvaffaqiyatsiz operatsiyalar natijasida qo'ygan pulingizdan batamom ajralib qolishingiz ham mumkin. Axir valyuta kursining salgina salbiy tomonga o'zgarishi natijasida joylashtirilgan (qo'yilgan) mablag'lar, shu jumladan, qarziy mablag'lar bo'yicha

ham, juda katta zarar paydo bo‘ladiki, ularni esa o‘z mablag‘lari hisobidan qaytarishga to‘g‘ri keladi. Esingizda bo‘lsin: Forexda faqat broker yutuqli holda bo‘ladi. Zero, u har bir savdo bitimi bo‘yicha komissiya oladi va taqdim etilgan “kredit yelkasi” uchun foizga ham ega bo‘ladi.

Eslab qoling, bunga bevosita daxldor bo‘lgan yana bir azaliy qoida mana bunday jaranglaydi: Forex bozorida ishlab topish – o‘ta murakkab. Yo‘qotish esa – juda oson.

Axir, kim aytdi Sizga pul topish “yengil” deb?! “Yengil” pullar hech qachon bo‘lmagan. Va bo‘lmagay ham!!!

O‘z mohiyatiga ko‘ra, bunga o‘xshash qalbaki, soxta va notabiiy investitsion faoliyat firibgarlikdan boshqa narsa emas. Zero, uning maqsad-muddaosi bitta – aldov yo‘li bilan o‘zgalarning pul mablag‘larini egallab olishdir. Shuning uchun ham, dunyoning ko‘plab mamlakatlarida moliyaviy piramidalar qonunan taqiqlangan.

Arzon velosipedlar “o‘pqon”i

E’tiboringizga havola qilinayotgan ushbu ko‘zbo‘yamachilik (aferistlik) – har bir insonga ko‘rsatish, “jar” solish yoki ovoza qilishga arzigulik. U moliyaviy ogohlikka, o‘ziga xos, da’vat hamdir. Insoniyat tarixida bunday “voqea”lar ko‘p bo‘lgan. Ularning biri 1934-yilda nashr etilgan Ya.I.Perelmanning “Живая математика” (“Barhayot matematika”) kitobida keltirilgan. Unda ta’kidlanishicha, bunday holatlar inqilobdan oldingi Rossiyada ham ko‘p marta sodir bo‘lgan. Kitobda misol tariqasida keltirilgan velosipedning o‘rniga istalgan bir tovarni qo‘yib ko‘rish mumkin. Xatning o‘rniga – mijozlar bilan muloqot (kommunikatsiya)da bo‘lishning har qanday usuli ham bo‘laveradi. Sotuvchining o‘rniga esa – har qanday ko‘lam (masshtab)dagi firibgarni qo‘yib ko‘rsangiz ham aslo xato qilmaysiz.

Diqqatingizni qaratmoqchi bo‘lgan “ish”imiz omma o‘rtasida keng tarqalgan gazeta va jurnallarda quyidagi mazmundagi e’lonning tarqatilishidan boshlangan:

E’LON!!!

10 so‘mga velosiped! 10 so‘m sarflab, har kim o‘ziga velosiped sotib olishi mumkin. Kamdan kam sodir bo‘lishi mumkin bo‘lgan bunday imkoniyatdan foydalanib qoling. 50 SO‘MNING O‘RNIGA – 10 SO‘M-A?! Sotib olish shartlari tekin jo‘natiladi.

Bunday ajoyib va kishiga xush yoquvchi e’lonni o‘qiboq, albatta, kam bo‘lmagan kishilar noodatiy xarid shartlarini jo‘natishni so‘rashdi. So‘rovga javoban, ular batafsil prospektni olishdiki, u bilan tanishib quyidagilardan ogoh bo‘lishdi:

10 so‘mga velosipedning o‘zi jo‘natilmasdan, uning o‘rniga 4 ta bilet (chipta) yuboriladi. Ularning har birini har kim o‘zining yana 4 ta tanishiga “realizatsiya” qilishi kerak. Shu tarzda endi to‘plangan 40 so‘mni firma ixtiyoriga jo‘natish lozim. Va faqat shundan so‘nggina velosiped uning huzurida “paydo” bo‘lishi mumkin. Demak, haqiqatdan ham velosiped xaridorga 10 so‘mga tushadi. Axir, qolgan 40 so‘mni u o‘z cho‘ntagidan to‘lamaydi-ku! Shunday bo‘lsa-da, velosiped xaridori uni sotib olishga faqat 10 so‘mni to‘lamasdan, balki yana o‘z tanishlariga 4 ta bilet (chipta)ni sotish “tashvish”iga ham ega bo‘lgan. Biroq, ana shu “kichkinagina” mehnat bu yerda hisobga olinmaydi.

Bular qanday bilet (chipta)lar edi? 10 so‘mga ularni xarid qilib oluvchilar qanday “ne’mat”larga ega bo‘lardi? U firmadan ularni yana shunday 5 ta bilet (chipta)ga almashtirish huquqiga ega bo‘lgan. Boshqacha so‘zlar bilan aytganda, u velosiped sotib olish uchun 50 so‘m to‘plash imkoniyatini xarid qilardi. Demak, bundan ham ko‘rinib turibdiki, unga ham velosiped 10 so‘mga “tushib”,

bilet (chipta) qiymatiga teng edi. Bilet (chipta)larning yangi egalari esa, o‘z navbatida, kelgusi (navbatdagi bosqich)da sotish uchun firmadan yana 5 ta bilet (chipta)ni olardi va h.k.

Birinchi qarashda, bunda hech qanday aldov elementlari ko‘rinmagandek. Reklamaviy e’lon qilingan va’da bajarilayapti. Haqiqatdan ham, velosiped xaridorga faqatgina 10 so‘mga “tushayapti”. Firma ham zararga “o‘tirib” qolgani yo‘q – u ham o‘z tovarining to‘liq qiymatini “olayapti”. Go‘yo, “Six ham kuymagandek, kabob – ham”.

Shunday ko‘ringan bo‘lishiga qaramasdan, butun bir bu “g‘alva” – o‘ta ketgan firibgarlikdan o‘zga narsa emas. Uning bu turini, o‘zbekona tarzda, tegsiz-tubsiz “o‘pqon” deb atash mumkin. Zero, u sotib olgan bilet (chipta)larini sota olmagan (boshqalarga “o‘tkaza olmagan”) ko‘p sonli ishtirokchilarni, shak-shubhasiz, zarar tomon “tortadi”. Axir, firmaga velosiped narxining 50 so‘mi va u uchun 10 so‘mlik to‘lov o‘rtasidagi farqni aynan o‘shalar to‘lagan-kul? Ertami-kechmi, baribir, bilet (chipta) egalari ularni xarid qilishga tayyor turgan “ovchi”larni topolmaydigan on (vaqt, kun, fursat) keladi. Shunday holatning, albatta, sodir bo‘lishini Siz moliyaviy “o‘pqon”ga jalb qilinayotgan odamlar sonining qanday yuqori va keskin sur’atlarda oshib (o‘sib) borishi mumkinligini hisob-kitob qilishga kirishganingizdan keyingina bilishingiz, his etishingiz, sezishingiz, anglashingiz mumkin. Qarang, mana u qanday sodir bo‘ladi:

Firmadan to‘g‘ridan to‘g‘ri o‘z bilet (chipta)larini olgan xaridorlarning birinchi guruhi o‘z xaridorlarini uncha qiynalmasdan (mehnat qilmasdan) topadi: bu guruhning har bir a’zosi 4 tadan yangi ishtirokchilarni bilet (chipta) bilan ta’minlashadi. Bu to‘rtala o‘g‘lonlarning har biri, bunday xaridning foydali ekanligiga qat’iy ishontirib, yana 5 tadan yangi ishtirokchini, ya’ni 4 x 5 = 20 kishini bilet (chipta) bilan ta’minlashning uddasidan chiqishi kerak. Aytaylik, buning uddasidan chiqildi va yana 20 ta xaridor o‘z “burnidan ilindi”, “tuzoqqa tushdi”.

"Jarlik" yoki yuqorida aytganimizdek, "o'pqon" yanada davom etib, o'z domiga yangidan-yangi "xaridor"larni tortaveradi: bilet (chipta)larning 20 ta yangi egalari endi yana 20 x 5 = 100 ta boshqa kishilarni shunday "baxt"ga sazovor qilishlari kerak. Hozirgacha "o'pqon"ni hosil qiluvchilarning har biri unga 1 + 4 + 20 + 100 = 125 kishini jalb qilishdiki, ular 25 tasining har biri velosipedga ega bo'lishgan. Qolgan 100 kishi esa, hozircha – faqat unga ega bo'lish umididadirlar. Va bu umidga erishish uchun ularning har biri ham 10 so'mdan to'lashgan. Endi "o'pqon" yaqindan o'zaro tanish bo'lganlar doirasidan chetga chiqadi va hudud (shahar va h.k.) bo'yicha tarqala boshlaydi. Biroq, endi "svejiy material" (yangi talabgorlar)ni topish tobora qiyinlasha boshlaydi. Zero, bilet (chipta) egalarining oxirgi 100 tasi endi xuddi shunday bilet (chipta)lar bilan 500 kishini ta'minlashi, ular esa, o'z navbatida, yana 2 500 ta yangi "qurbon"larni topishi kerak. Tegishli hudud, ko'rib turibsizki, bilet (chipta)lar bilan "to'lib" qolgan va ularni xarid qiluvchi yangi "ovchi"larni qidirib topish tobora oson ish bo'lmay qolayapti.

Ko'rganingizdek, "o'pqon" o'z domiga tortayotgan odamlar soni geometrik progressiya qonunlari asosida o'sib bormoqda. Bundagi raqamiy piramida quyidagi ko'rinishni olmoqda: 1; 4; 20; 100; 500; 2500; 12 500; 62 500.

Agar hudud (shahar) yetarli darajada katta bo'lib, uning velosipedda "o'tirish"i mumkin bo'lgan aholisining soni 62 500 taga teng bo'lsa, ko'rib chiqilayotgan fursatda, ya'ni 8-"tur"da "o'pqon" tugashi va hamma uning domiga tortilib, to'lgan bo'lishi kerak. Biroq, bu davrga kelib ularning faqat 1/5 qismi velosipedga, qolgan 4/5 qismi esa hech kimga sotishning iloji bo'lmayotgan bittadan bilet (chipta)ga ega bo'lib qolishadi, xolos.

Hudud (shahar)ning aholisi haddan ziyod ko'p bo'lganda, hatto poytaxt shaharning aholisi bir necha million bo'lganda ham "o'pqon"ning "to'lib qolish" fursati, yuqorida qayd etilgan "tur"dan bir necha keyinroq bo'lgan "tur"da sodir bo'lmaslikdan hech

qayoqqa borolmaydi. Zero, “o‘pqon”ga “o‘miriluvchi”lar soni aql bovar qilmaydigan tezlikda oshib boradi. Shu bois, bizni sonli piramidamizning navbatdagi qavatlari mana qanday ko‘rinishga ega bo‘lib boradi:

312 500; 1562 500; 7 812 500;
39 062 500

12-turda, ko‘rinib turibdiki, “o‘pqon”ning o‘z domiga tortishiga O‘zbekiston hozirgi aholisining soni ham yetarli bo‘lmay qolayapti. Va ularning 4/5 qismi esa, “o‘pqon”ni tashkil etganlarning aldovlari domiga tortilayapti.

Endi, “o‘pqon”ni tashkil etgan firma nimaga erishishi mumkinligiga yakun yasaylik. Firma butun mamlakat aholining 4/5 qismini qolgan 1/5 qismdagi aholining tovarni sotib olganligini to‘lashga majbur qiladi. Boshqacha so‘zlar bilan aytganda, mamlakat to‘rt fuqarosining ularning beshinchisini “kayf-safo” qilishiga yordam berishga majbur qiladi, undaydi. Buning ustiga, firma uning tovarini katta “ishtaha” bilan tarqatuvchi ko‘p sonli shtat (xodimlar)ga ham tekinga ega bo‘ladi. Makkorlikning bu shaklini bizning yozuvchilarimizdan biri (I.I.Yasinskaya) “o‘zaro bir-birini yeyish”,- deb to‘g‘ri atagan edi. Bu o‘rinda qissadan-hissa quyidagilardan iborat: “Bu g‘oya ostida yashiringan sonlar buyugi o‘z manfaatlarini himoya qilish uchun arifmetik hisob-kitoblardan foydalanishni uddalay olmaydiganlarni shafqatsiz jazolaydi”.

(Manba: Perelman Ya.I. Jivaya matematika. – M. 1934.)

Moliyaviy piramidalarning belgilari qanday?

Aziz o‘quvchilar! Marhamat qilib, quyidagilarga alohida e’tibor bering va ularni qulog‘ingizga “isirg‘a” qilib osib oling:

1. Ko‘plab moliyaviy piramidalarning eng asosiy va o‘zgarmaydigan belgisi – bu **yuqori daromad va’da qilish**dir;

2. Ayrim firibgarona takliflar ishonchni yanada kuchaytirish maqsadida, yuqoridagiga qo‘shimcha ravishda, **qo‘yilgan (joylashtirilgan) kapitalning saqlanib qolishiga va ayrim istisno hollardagina, daromadning olinishiga ham kafolat berish**ga harakat qiladilar. Bunday kafolatlar mijoz kapitali va daromadini “ishonchli aktivlar”ning vaqtinchalik o‘zgarishidan ham va investitsion kompaniyaning “amalda ehtimoli bo‘lmagan” kasodga uchrashidan ham go‘yo xavfsiz bo‘lishini ta’minlashi lozim. Kafolatchi sifatida, odatda, pullarni jalb qiluvchi kompaniya emas, balki mustaqil obro‘li tashkilot (ehtimol, xorijiy) maydonga chiqadiki, uning nomlanishida “trust”, “foundation” va “securites” tipidagi xorijiy so‘zlardan foydalaniladi. Bunda hisob-kitob quyidagiga yo‘naltirilgan: “u oddiy kun ko‘ruvchi fuqaroga tushunarli emas, lekin ishonch tug‘diradi”.

Ponsi chizmasi (tartibi) “jarayoni”

1919-yilda Bostonda yashovchi italiyalik yosh immigrant Charlz Pontsi pul mablag‘larini qo‘yilma qilish (joylashtirish)ning juda ajoyib imkoniyatini topadi: agar haqi AQShda emas, balki Yevropada to‘lansa, xatni AQShdan Yevropaga jo‘natish arzonga tushadi. Aloqa kuponlarini Yevropada sotib olib, so‘ng ular AQShda sotilsa, 400% gacha foyda ishlab topish mumkin. Faqat murakkablik shunda ediki, kuponlarni pulga emas, balki faqat aloqa markalariga almashtirish mumkin edi.

Shunda Charlzning boshiga boshqa bir g‘oya keldi – bu jarayonga investorlarni jalb qilish kerak. Birinchi omonatchilar sifatida uning do‘stlari maydonga chiqishdi. U do‘stlariga qo‘yilgan (joylashtirilgan) summalarni uch oy ichida ikki martaga ko‘paytirishga va’da bergan edi va buning uddasidan chiqdi ham. Bundan so‘ng pullar unga daryo misoli oqib kela boshladi. Pontsi investitsion kompaniyaga asos soldi va agentlarni yolladi. Ularga har bir jalb qilingan dollari uchun hotamtoylik bilan komissiyalar

to‘ladi. Albatta, bu kompaniya pullarni hech qayerga investitsiya qilmagan va hech qanday foyda ham keltirmagan. Eski mijozlarga yuqori foizlarni to‘lash uchun Pontsi yangi mijozlarning pullaridan foydalangan. Ular o‘rtasidagi farq esa – uning cho‘ntagidan joy olgan. Hammasi bo‘lib yarim yilda Pontsi millionerga aylangan va o‘ziga hashamatli qasr sotib olgan.

Biroq, 1920-yilning avgustiga kelib, piramida qulagan, vayronaga aylangan. Pontsining bank hisobvaraqlari tekshirilganda uning kompaniyasi kam miqdordagi aktivlarga va juda ko‘p miqdordagi qarzlarga ega ekanligi ma’lum bo‘lgan. Pontsining 5 yil davomida qamoqxonada o‘tirishiga to‘g‘ri kelgan. Omonatchilar esa qo‘ygan (joylashtirgan) har bir dollarlarining 30 sentini qaytarib olishga muvaffaq bo‘lganlar, xolos. Natijada piramidadan ko‘rilgan zarar (yo‘qotma)lar 20 mln. dollardan oshib ketgan. Bu summani hozirgi kunga o‘giradigan bo‘lsak, u 225 mln. dollardan ortiqroqni tashkil etadi.

Bu moliyaviy piramida – ularning dastlabkisi bo‘lmagan. Lekin aynan shu piramidaga AQShda ilk bora keng tus berilgan. O‘sha vaqtdan boshlab, xorijda moliyaviy piramidalarni Pontsi “jarayoni” deb atab kelishmoqda.

Pontsi “jarayoni” o‘zining izdoshlarini RFda ham topishgan. 1990-yillarning boshlarida uch yirik moliyaviy piramidalarga (“Русский дом Селенга”, “МММ”, “Хапёр-Инвест”) o‘z pullarini mamlakatning 10%dan ortiq aholisi ishonishgan. O‘z qo‘yilmalarini faqat ayrimlargina qaytarishga ulgurishgan, xolos.

Shunga o‘xshash voqeliklarning ayrim elementlari O‘zbekistonda ham uchrab turmoqda. Yangiyo‘llik “Ahmadboy operatsiyasi” ham shunga misol bo‘lishi mumkin.

3. Investorlarni hushyorlikka chorlovchi yana bir belgi – bu **qo‘yilmalar minimal summasining unchalik katta emasligi**dir. Bu juda ko‘pchilikni qamrab olishga imkon beradi. Ularning ko‘plari esa, so‘ng uncha katta bo‘lmagan miqdordagi

summalarning yo'qotilganligiga, asta-sekin, ko'nikadilar. Va sud organlariga murojaat qilishni o'zlariga ep ham ko'rmaydilar;

4. Xavfli ekanligidan "signal" (darak) beruvchi navbatdagi xarakterli belgi **daromadlari manbai to'g'risidagi ma'lumotlarning shaffof emasligi va hisobotning yo'qligi**dir. Odatda, investor mavhumroq bo'lgan ma'lumotlarga ega bo'ladi va ularni mustaqil manbalar orqali qayta tekshirolmaydi. Ko'pchilik hollarda bu narsa muhim ma'lumotlarni himoya qilish bo'yicha strategiya sifatida talqin qilinadi. Tashkilotchilar bu o'rinlarda ko'p ma'noni anglatuvchi "Hozircha biz Sizga barcha sirlarimizni ocholmaymiz. Bu konfedensial ma'lumotdir" degan jumlalar bilan cheklanishadi;

5. Yaqin kunlarga qadar **ko'plab investitsion afyoralar barcha OAVdan foydalangan holda kuchli reklama va PR-kompaniyalar orqali kuzatilgan**. Biroq, shunday korxonalarga nisbatan qonunchilikning kuchaytirilishi natijasida reklama faolligining katta qismi ijtimoiy tarmoqlar va boshqa internet-resurslar tomon o'tmoqda. Faqat ishonuvchan odamlarga qaratilgan reklamaning agressiv ta'sirchan xarakteri saqlanib qolindi, xolos;

6. Moliyaviy piramida tashkilotchilarining ba'zi birlari o'zlarining "investitsion mahsulot"larini oldinga surish uchun **tarmoq marketing**idan foydalanishmoqda. Bunday kompaniyalarga investitsiya qiluvchilar firibgarlarga ikki tomonlama xizmat ko'rsatadilar: ular nafaqat pulli badal qiladilar, balki o'zlari ham yangi omonatchilarni jalb qiladilar;

7. Hozirgacha ham **avantyura xarakteriga ega bo'lgan loyihalar** uchrab turadiki, ular to'g'risida omonatchi na ta'sischilar va na direktorlarni bilib olishi mumkin. Ko'plab firibgarlik

kompaniyalarining ofisi, rasmiy ravishda ro'yxatdan o'tganligi, ustavi va litsenziyasi bo'lmaydi. Shunday bo'lishiga qaramasdan, tezda va deyarli kuch sarflamasdan yuksak natijaga erishishni orzu qilib, o'z pullarini ikki qo'llab va o'z ixtiyorlari bilan noma'lum bo'lgan kishilarning ixtiyoriga olib borib topshiruvchilar topilib turadi.

Agar Siz yuqorida qayd etilgan yetti belgidan hatto biriga duch kelganingizda ham investitsion loyihani erinmasdan, batafsil tahlil qiling va unga bir marta pulni joylashtirish (qo'yish)dan oldin yetti marta o'ylang. Axir, har qanday muammoni hal etish yoki masalani yechishda o'zbekona aytilgan "Yetti o'lchab – bir kes"ish hali-hamon hech kimga pand bermagan.

"Buyuk va dahshatli" Medoff

2008-yilning dekabrida AQShda juda katta janjal sodir bo'ldi. Ko'p yillik tarixga ega bo'lgan mashhur investitsion kompaniyaning moliyaviy piramida ekanligi ma'lum bo'ldi. Bu kompaniya mijozlarining investitsion hisobvaraqlaridagi, ko'p ham emas, oz ham emas, 65 mlrd. AQSh dollariga teng bo'lgan aktivlar summasi oddiy fiksiya bo'lib chiqdi.

Aktivlarni boshqarishdan tashqari, kompaniya brokerlik xizmatlarini ham taqdim etardi. Respektabl moliyachi Bernard Medoff uning asoschisi va almashtirilmaydigan rahbari edi. U hech qachon kompaniyani reklama qilish bilan shug'ullanmagan. Tor doiradagi eksklyuziv mijozlar – ma'lum bir katta boylikka ega bo'lganlar, xayriya tashkilotlari va hatto banklar – investoriar sifatida jalb qilingan. Medoffning kompaniyasi orqali qilingan investitsiyalar uzoq yillar davomida barqaror daromad – bozorning harakatlanishiga bog'liq bo'lmagan holda yiliga 10% – keltirgan. Investitsiyalar sxemasi (tartibi)ni Medoff ochiq e'lon qilmagan. Bu, o'ziga xos, "firma siri" hisoblangan. Kompaniyaning hisoboti hatto

mijozlar uchun ham "yopiq" bo'lgan. Audit esa o'zining do'sti tomonidan amalga oshirilgan. Bularning barchasini oqibatida, moliyaviy piramida qulagunga qadar investorlarga to'lanmalar yangi mijozlarning qo'yilmalari hisobidan amalga oshirilganligini hech kim bilmagan.

O'z qilgan jinoyati uchun Medoffga 150 yil muddatga qamoq jazosi tayinlangan. Ammo bu investorlarga o'z pullarini qaytarib olishga yordam berolmagan. Ular firibgar chizgan chiroyli manzaraga mahliyo bo'lganliklari va uning imijiga ishonganliklari uchun, moliyaviy nuqtayi nazardan, jazolarini olganlar – pullaridan mahrum bo'lganlar. Medoffning moliyaviy piramidasi insoniyat tarixida eng yirik va "uzoq o'ynovchi" piramidalardan biri bo'lgan.

Sof (toza vijdonli), halol investitsion loyihalarni firibgarlik chizma (tartib)laridan qanday farqlash mumkin?

Firibgarona takliflarga duchor bo'lmaslik yoki ulardan qochib qutilish uchun, eng avvalo, o'zingiz munosabat (aloqa)da bo'lmoqchi bo'lgan investitsion kompaniyaning qanday kompaniya ekanligiga aniqlik kiritib olmog'ingiz lozim. Buning uchun esa, quyida keltirilayotgan bir necha savollarning qayta tekshirib ko'rilishi mumkin bo'lgan aniq javoblariga ega bo'lishingiz kerak:

1. Sizning pullaringizni investitsion kompaniya nimalarga joylashtirish (qo'yish)ni mo'ljallamoqda?

Agar investitsion strategiya aniq e'lon qilinmayotgan va buning o'rniga esa "Bu bizning nou-xau"miz kabi andozaviy jumlalar xizmat qilayotgan bo'lsa, bilingki, pulingiz – xavf ostida;

2. Bu kompaniya tomonidan qanday investitsion loyihalar amalga oshirilgan?

Agar bu savolga “Bu shu yo‘nalishdagi birinchi loyihadir” kabi javob berilsa, u holda Siz, pulingizni uning ixtiyoriga qo‘sh qo‘llab topshirmasingizdan oldin, bu kompaniyaning qanchalik kompetentli ekanligi to‘g‘risida o‘ylab ko‘rganingiz va undan so‘ng tegishli qarorni qabul qilganingiz ma’qul;

3. Kompaniyaning ta’sischilari va rahbarlari kimlar?

Odatda, bunday shaxslarga tegishli ma’lumotlar Internetda – yetarli. Bu ma’lumotlarni tahlil qilib chiqib, Siz “O‘z pullarimni ularga ishonib topshirishni xohlayman yoki xohlamayman” tarzidagi xulosalarning biriga kelishingiz mumkin. Agar kompaniyaning rahbariyati investitsion faoliyatni amalga oshirish borasida yetarli tajribaga ega bo‘lmasa yoki bu ma’lumot “ajoyib tarzda” yoki “chiroyli qilib” yashirilayotgan bo‘lsa, bilingki: bu – tashvishga soluvchi (xavotirga tushuvchi) omil;

4. Kompaniya tomonidan va’da qilinayotgan daromadlilik darajasi shu sohadagi daromadlilik bilan qanday taqqoslanadigan darajada?

Masalan, qandaydir bir “A” kompaniya yillik 50,0 %li kafolatlangan daromadlilik ostida pul mablag‘larini uy-joy qurilishiga investitsiya qilish (joylashtirish)ga va’da bermoqda, deylik. Sizning aniqlashingizga ko‘ra, xuddi shunday loyihalarni amalga oshiruvchi boshqa kompaniyalar esa, bor-yo‘g‘i, yillik 15,0 %dan ortiq bo‘lmagan daromadlilikni taklif qilishmoqda. Aslo ikkilanmang: bozoriy ko‘rsatkichlarning bunday bir necha barobarga oshirilishi bunday loyihaning haqqoniyligiga shubha bilan qarashga asos yaratadi. Bir paytning o‘zida, bunday yuqori daromadlilikka kafolat beruvchi tashkilotning kim ekanligiga ham aniqlik kiritib olish kerak. Agar bu bundan bir yil oldin asos

solingan “Super Faundeyshn” tipidagi 10,0 mln. ustav kapitaliga va “nolli” balansga ega bo‘lgan tashkilot bo‘ladigan bo‘lsa, ishonchingiz komil bo‘lsin: bunday kafolat, e’tiborga arzirli, qandaydir bir kuchga ega emas;

5. Bu investitsion kompaniyaning faoliyatini qanday davlat organi tartibga solib turadi?

Odatda, aholining pul mablag‘larini jalb etuvchi nufuzli kompaniya moliyaviy tartibga solib turuvchi (Markaziy bank yoki shu funksiyani bajaruvchi boshqa organ)dan o‘z faoliyatini amalga oshirish uchun litsenziyaga ega bo‘lishi kerak. Tashkilotda bunday litsenziyaning bo‘lishi kompaniya tomonidan O‘zbekiston qonunlariga muvofiq tegishli talablarning bajarilayotganligini anglatadi. Bu talablar esa, u yoki bu tarzda, investorlarning huquqlari va qonuniy manfaatlarini himoya qilishga qaratilgandir. Litsenziyaning mavjudligi va uning dolzarbligini tartibga solib turuvchi organning saytidan tekshirib ko‘rish mumkin.

“Kafolatlangan yuqori daromad”ni taklif qiluvchi kompaniyalarining aksariyati maxsus litsenziyaga ega bo‘lmaydi. O‘z reklama e’lonlari yoki saytlarda bu to‘g‘rida, yo hech qanday ma’lumot berishmaydi yoki “litsenziya yaqin kunlarda olinishi”ga ishora qilishadi. Bundan tashqari, yana quyidagi ko‘rinish va mazmundagi ma’lumotlar ham havola qilinadi: “hujjatlar muvofiqlashtirilmoqda”; “hujjatlar davlat organida qayta rasmiylashtirishda” va sh.k. Agar kompaniya litsenziyaga ega bo‘lmasa, u mablag‘larni O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksiga muvofiq qarz shartnomasi bo‘yicha jalb qilishi mumkin. Bunda qarz shartnomasi shunday ishlab chiqiladi (tuziladi)ki, unga ko‘ra qarz oluvchi kompaniya har qanday e’tirozlardan himoyalangan bo‘ladi. Shuning uchun ham, agar kompaniyaning litsenziyasi bo‘lmasdan u mablag‘larni qarz shartnomasiga ko‘ra

jalb qilayotgan bo'lsa, unga pullaringizni ishonib topshirishga shoshilmang.

Shubhasizki, savollarning yuqoridagi ro'yxati va ularning javoblari firibgarona chizma (tartib)larning hammasini aniqlash mumkinligiga aslo kafolat bermaydi. Sof vijdonli (tartibli) investitsion kompaniya niqobi ostida bo'lish uchun firibgarlar bu boradagi o'zlarining metodlarini uzluksiz takomillashtirib boradi. Shuning uchun har qanday vaziyatda ham hushyorlikni yo'qotmang.

"Sof firibgar" ishonchli boshqaruvchi rolida

E'LON!

"300 000 AQSh dollarilik o'z kapitali va 700 000 AQSh dollarilik boshqaruv kapitaliga ega bo'lgan tajribali treyder Sizning mablag'laringizni samarali ishonchli boshqarishni taklif qiladi. So'nggi yarim yillikda qo'yilmalarning o'rtacha oylik daromadliligi – 15,0 %dan kam emas. Qo'yilmalarning minimal summasi – 100 sh.b. Boshqaruvchining mukofoti daromadingizning (qo'yilma mablag'lariga nisbatan emas) 30,0%iga teng. Yo'l qo'yilishi mumkin bo'lgan moliyaviy risklar darajasini o'zingiz mustaqil aniqlaysiz. Tartiblilik va moliyaviy intizomga qat'iy rioya etishni kafolatlayman".

Bugun Internetda ana shunday shakl va mazmundagi takliflar to'lib-toshib yotibdi. Bularning ko'plarida gap Forexda "qora" ishonchli boshqarish to'g'risida ketmoqda. Biroq, ular fond, muddatli va h.k. kabi boshqa moliyaviy bozorlarda ham uchrashi mumkin.

Birinchi qarashda, hammasi yetarli darajada ishonchlidek ko'rinadi. E'lonni o'quvchi go'yo quyidagidek tarzda fikr yuritadi: "Agar treyder moliyaviy bozorlarda haqiqatdan ham 300 000

dollar ishlab topgan bo'lsa, u shak-shubhasiz, muvaffaqiyatga erishuvchidir. Agar boshqa shaxslar unga o'z pullarini ishonib topshirgan va u 700 000 dollarlik aktivga ega bo'lsa, nima uchun men endi o'z jamg'armalarimni boshqarishni unga ishonib topshirmasligim kerak? Agar u o'z foizini daromaddan oladigan bo'lsa, men hech qanday riskka bormayman-ku! Va men unga 30,0%ni to'lashga tayyorman".

Haqiqatdan ham, aynan ana shunday "mantiqiy" zanjirli fikrlashga firibgar o'z hisob-kitobini qiladi.

Bu va bunga o'xshash boshqa takliflarning xavfi nimada? Hamma gap shundaki, bu toifadagi takliflar firibgarlarga hech qanday risklarsiz foyda olishga imkon beradi. Muvaffaqiyat qozonilganda Siz foydangizni "ishonchli boshqaruvchi" bilan baham ko'rasiz (bo'lishasiz). Aksincha, muvaffaqiyatsizlikka uchraganingizda esa barcha risklar Sizning zimmangizga yuklanadi (tushadi). Bu jarayonda "ishonchli boshqaruvchi" esa hech qanday riskka bormaydi.

Agar "ishonchli boshqaruvchi" "qo'pol uloqtiruvchi" bo'lmasdan, balki "sof firibgar" bo'lishni istaganda ham u Sizdan foyda summasini yashirishi kerak emas. Bu o'rinda unga faqat Siz oldindan rozi bo'lgan va Siz uchun foydali bo'lmagan hamda aksincha, noqulay bo'lgan kelishuv (shartnoma)ning bajarilishini ta'minlashning o'zi yetarli.

Buning ustiga, firibgarning xatti-harakati Siz uchun maksimal darajada shaffof ham bo'lishi mumkin. Masalan, u boshqarayotgan fond ishlarining natijalari uzluksiz ravishda Internet sayti va ularning ilovalarida e'lon qilib borilishi, "treyder" ishining natijalarini kuzatib borish uchun investorning nomiga shaxsiy hisobvarag'i ochilgan bo'lishi ham mumkin.

Haqiqatda esa, "ishonchli boshqaruvchi" investorning pulini olib, kazinoga (bukmekerlik idorasi, ippodrom yoki Forex bozoriga boradi. Bularning qanday turiga borishi, bu o'rinda, muhim emas) boradi va o'ynay boshlaydi. Agar u yutadigan bo'lsa,

kelishilganidek, yutuqning bir qismini oladi. Yutqizganda esa, quyidagicha ish tutadi: "Kechirasiz, amalga oshmay qoldi. Gap shundaki, iyena o'zini boshqacha tutdi" yoki "Kechirasiz, Trampning chiqishi bozorni kasod qildi". Bu o'rinda investorning qanday javobni eshitishi ahamiyatga ega emas. Muhimi shuki, u pulidan yoki uning bir qismidan ajralib qoladi. Bu esa, moliyaviy bozordagi firibgarlikdan boshqa narsa emas.

Chizma yoki tartibga yanada sof ko'rinish berish uchun kelishuv (shartnoma)larda "o'tkazishning maksimal darajasi" yoki "yo'l qo'yilishi mumkin bo'lgan yo'qotma" iboralari qo'llaniladi. Bu yuqoridagl e'londagi "Yo'l qo'yilishi mumkin bo'lgan moliyaviy risklar darajasini o'zingiz mustaqil aniqlaysiz" deyilgan gap bilan bir xildir. Masalan, investorga nima bo'lganda ham unga qo'ygan (joylashtirilgan) mablag'lari 50,0%dan kam bo'lmagan qismining qaytarilishi xususida va'da beriladi. Va haqiqatdan ham "sof firibgar" bu holda Sizga mablag'ning qolgan qismini qaytaradi. Bu firibgarlik chizmasi yoki tartibidagi hech narsani o'zgartirmaydi. Faqat bu holda firibgar investorning barcha summasiga nisbatan emas, balki uning faqat bir qismiga nisbatan "o'ynaydi", xolos.

Firibgar investitsion kompaniyaning qurboniga aylandIngiz. Endi nima qilish kerak?

Agar OAVdan Siz o'z pullaringizni ishonib topshirgan kompaniyaga nisbatan "Firibgarlik" moddasi bo'yicha jinoiy ish qo'zgatilganligi, uning rahbarlari hibsga olinganligi yoki ularga nisbatan qidiruv e'lon qilinganligi, kompaniyaning o'ziga nisbatan esa bankrotlik (kasodga uchrash) tartibi boshlab yuborilganligidan ogoh bo'lsangiz, u holda pullaringizni qaytarib olish imkoniyati haqiqat (amal)da "O"ga teng bo'ladi. Bunga o'xshash xabar (ma'lumot)lar OAVda muammo vujudga kelishining boshida emas, balki uning eng oxirida – kompaniyaning hisobvarag'ida hech qanday pul qolmaganida – paydo bo'ladi. Agar Siz firibgarlik

chizmasi yoki tartibi qulashi boshlanishini sezib qolganlarning birinchilaridan bo'lsangiz, ma'lum ma'noda, omadim kelib qoldi, deb hisoblashingiz mumkin. Masalan, vaqtinchalik texnikaviy muammolar yoki qandaydir to'satdan boshlangan tekshiruvlarni ro'kach qilib, pullaringizning qaytarilishini kechiktirishlari va yana bir necha kun davomida kutib turishni so'rashlari mumkin. Bunday vaziyatlardan kutib turish maqsadga muvofiq emas. Harakat qilish kerak.

Kompaniya rahbari nomiga ariza yozing. Unda qo'ygan summalaringizni qaytarish va shartnoma shartlariga muvofiq Sizga to'g'ri keluvchi daromadni to'lab berish to'g'risida zudlik bilan shoshilinch choralar ko'rilishini talab qiling. Kompaniya xodimlari Sizga pulni to'lamaganligi va kutib turishni so'raganligining kuni va soatini aniq ko'rsating. Ular ko'rsatgan sabablarni aniq ifodalang. Talablaringizning o'ta jiddiy ekanligiga ishontirish uchun javob berish va mablag'larni qaytarish muddatini belgilang. Shuningdek, kompaniya rahbariyati tomonidan hech qanday harakat sodir etilmasa, navbatdagi qadam sifatida nimalar qilishingiz mumkinligini ham aks ettiring. Bu ichki ishlar organlari, sud yoki iste'molchilarning huquqlarini himoya qiluvchi organlarga murojaat va b.lar bo'lishi mumkin.

Agar bu choralar hech qanday natijalarga olib kelmagan bo'lsa, sudga murojaat qiling. Omonatchilar mablag'larining saqlanuvchanligini ta'minlash maqsadida kompaniya hisobvaraqlarining muzlatib qo'yilishini talab qiling. Shuningdek, Sizga tegishli bo'lgan summani kompaniyadan undirib berishni ham so'rang. Agar sud Sizning talablaringizni qonuniy deb e'tirof etsa, u kompaniyaning hisobvarag'idan mablag'larni Sizning foydangizga o'tkazish to'g'risida qaror qabul qilishi mumkin.

SAVOLLAR

1. Moliyaviy firibgarliklar to‘g‘risida ko‘plab ma’lumotlar e’lon qilinishiga qaramasdan nega odamlarning firibgarlar qarmog‘iga ilinishi davom etmoqda?

2. Qanday firibgarliklar bank kartalariga xavf solishi mumkin? Ulardan qanday himoyalansa bo‘ladi?

3. Bank kartasidan mablag‘lar o‘g‘irlanganda qanday choralarni ko‘rmoq lozim?

4. Kreditlar bilan qanday tipik firibgarliklar mavjud? Ulardan qanday qutilish mumkin?

5. Agar Siz kredit bilan firibgarlikning qurboniga aylangan bo‘lsangiz qanday harakat qilish kerak?

6. Firibgarona investitsion takliflarning asosiy belgilari qanday?

7. Moliyaviy piramidaga o‘z mablag‘larini qo‘ygan shaxslarga to‘lanmalar qanday mablag‘lar hisobidan amalga oshiriladi?

8. Firibgarona investitsion taklifni bilishga yordam beruvchi eng kamida uchta savolni ayting.

9. Investitsiyalar bilan firibgarlik chizma (tartib)larining qurboniga aylanganingizda qanday harakatlarni sodir etmoq lozim?

KEYS

AJOYIB TAKLIF

Sardor kursdoshlar bilan bo‘ladigan uchrashuvga tayyorgarlik ko‘rmoqda. Bu uchrashuv, har safargidek, sentyabrning oxirgi shanba kunida bo‘lishi kerak. U studentlik yillarida tarkib topgan do‘stlikni qadrlar va bunday uchrashuvlarning birortasida ham ishtirok etmasdan qolmasdi. Axir universitetni bitirganlariga ham naqd 5 yil bo‘ldi-ya?! Abdulla esa kafedrada ishga qolgan edi. Nomzodlik dissertatsiyasini himoya qildi. Endi talabalarga dars bermoqda. Qahramon o‘z biznesini yo‘lga qo‘ygandi. Jahongir davlat xizmatchisiga aylangandi. U uylanishga shoshilmas, ota-onasi bilan yashar va sekin-astalik bilan mashina sotib olishga mablag‘ to‘plardi. Oylik maoshi 2,0 mln. so‘m bo‘lganligi uchun 5 yil davomida Jahongir, bor-yo‘g‘i, 9,0 mln. so‘m to‘play oldi, xolos. Bu juda ham oz edi. Buning ustiga, baholar yuqoriga “sakrar” va mablag‘larni misqollab to‘plash istiqboli kishiga xush kayfiyat baxshida etmas edi. Hatto kursdoshlar oldida ham noqulaylik paydo bo‘lgan edi. Har bir navbatdagi uchrashuv “Nima bo‘ldi? Mashina sotib oldingmi?” qabilidagi savollardan boshlanardi.

Ana shunday vaziyatda uning qo‘liga o‘z davrida dunyo biznesining yetakchilaridan biri bo‘lgan Stiv Jobsning kitobi tushib qoldi. Unda esa quyidagi mazmundagi fikr bor edi: “Agar men Sizga 20 ta g‘isht bersam-da va Siz ularni yerda yotganicha qoldirsangiz, u holda Sizning ixtiyoringizga yerda yotgan 20 ta g‘isht bo‘ladi, xolos. Lekin Siz ularning birini boshqasining ustiga qo‘yishingiz va devor qurishni boshlab yuborishingiz mumkin”.

Buning ma’nosi tushunarli, albatta: pullar ishlashi kerak. Va Jahongir o‘zida bor bo‘lgan “g‘isht”lardan qanday qilib devor qurish yo‘llarini izlashga kirishdi.

U venchurli investitsiyalar bilan shug'ullanayotgan obro'li bir investitsion kompaniyaning taqdimotida ishtirok etish uchun bordi. Taqdimot-prezentatsiya A-toifadagi biznes-markazning juda katta ofisida o'tkazildi. Xodimlarning har biri alohida tanlab olingandek edi: ular qimmatbaho kostyumlarda bo'lib, bu shaxslar uchun doimo kulib turuvchi va hayotdan roziligi shundoq bilinib turuvchi chehralar xos edi. Reklama bukletlarini qo'lda ushlab turish alohida xushkayfiyat kasb etardi. Birgina ularning rasmiylashtirilishi ham firmaga nisbatan, o'ziga xos bo'lgan, hurmatni vujudga keltirardi. Prezentatsiyada kompaniya yuqori texnologiyalar sohasida istiqbolli loyihalarni juda ehtiyotkorlik bilan tanlab olishi va foydali hamda manzilli investitsiyalar qilishi to'g'risida ma'lumotlar berildi.

Ana shunday strategiya natijasida qo'yilmalarning daromadliligi oyiga 15,0%dan kam bo'lmaydi. Kompaniyani yuqori sur'atlarda rivojlantirish uchun unga falokatli darajada aylanma mablag'lari etmayotir. Aynan shuning uchun ham kompaniya hozir kamida 50,0 mln. so'mni investitsiya qilishga tayyor turgan xususiy investorlarni jalb qilmoqchi. Iloji boricha ko'proq omonatchilarni jalb qilish maqsadida kompaniya oylik 15,0%ga teng bo'lgan shunday yuqori foizni to'lashga ham rozi. Bundan tashqari, agar yaqin uch oy davomida mijoz bu kompaniyaga investitsiya qilish niyatida bo'lgan boshqa shaxslarni ham jalb qiladigan bo'lsa, u holda bonus sifatida u o'sha shaxslar qo'yilmalarining 10,0%ini olishi ham mumkin.

Bular to'g'risidagi ma'lumotlarga ega bo'lar ekan, Jahongirning xayoliga beixtiyor quyidagi fikrlar kela boshladi: "Juda zo'r-ku! Eng to'g'ri qaror deganlari balki shudir. Mana u – "g'isht"lardan biri. So'ng boshqasi paydo bo'ladi. Va so'ng esa yana bitta "g'isht"ga ega bo'lishim mumkin. Shu tarzda ish tutadigan bo'lsam, mashina ham sotib olaman. Ota-onalarimdan alohida turishga ham erishaman. So'ng esa, so'ng esa...

...uylanishim ham mumkin. Axir men endi yosh bola emasman-ku!?...".

Prezentatsiyadan keyin kim uni taklif qilgan bo'lsa, o'sha odam Jahongirni yap-yangi BMWsida kuzatib qo'ydi. Bu kishini u tanimasdi. Lekin endi bu shaxsga havasni keltiradigan ana shunday mashinani sotib olish imkonini bergan kompaniyaning qudratiga ishonishga Jahongir tap-tayyor edi. "Do'st"ini keltirgani uchun u o'zining 10,0%ini olaversin. O'z misolida keyinroq Jahongir ham boshqa birovni ishontirishi va uni kompaniyaga mijoz sifatida keltirishi mumkin. Unda esa Jahongir ham 10,0%ga ega bo'ladi.

Ketib borishar ekan, BMWning egasi o'z "tarix"ini hikoya qilardi: bir yil oldin u ham xuddi Jahongirdek prezentatsiyaga kelgandi; kompaniyaning odamlariga ishondi va o'z xonadonini sotib, ularga 10,0 mln. so'm keltirgandi; endi esa uning hayoti keskin o'zgarib ketdi; u endi bankning kichkinagina bir xodimi emas; pul yetishmaganligi uchun oldin xotini uni har kuni "arra"lardi; endi esa bunga chek qo'yilgan; u nimani xohlasa, o'shani qilishi mumkin; navbatdagi bayram kunlarida xotini bilan Venetsiyaga borishmoqchi; sal oldinroq shahar chetidan sal uzoqroqda uy qurish uchun shartnomani ham imzoladi ...

Jahongir investitsion kompaniyaning omadli mijozi kabi ish tutishga ota-onasini ishontirish maqsadida "oilaviy kengash" chaqirishga qaror qildi. Lekin bundan oldin Qahramon bilan maslahatlashmoqchi bo'ldi. Axir u tadbirkor-ku! Marhamat qilib, aytsin: qancha pul qo'yish kerak?

Qahramon "muzdek suv qo'yib", do'stini tezda o'ziga keltirdi: oylik 15,0%li daromad va'da qilinayaptimi?; bunga ishonish juda qiyin; bundan moliyaviy piramidaning "hid"i kelmoqda; o'z reklama agentligiga ega bo'lgan hatto Qahramon ham bunday darajadagi daromaddan umid qilolmaydi; shu paytgacha u hech kimdan, hatto o'zining tanish tadbirkorlari birortasidan ham biznesning bunday yuqori foizli daromad keltirishi mumkinligini eshitganicha

yo‘q; Qahramonni yana boshqa bir narsa alohida tashvishga solmoqda – yangi omonatchilarni jalb qilganligi uchun aql bovar qilmaydigan bonusning (10,0%) va’da qilinganligi; investitsiyalashtirishning bunday o‘ta qulay shartlarini taklif qilishi uchun kompaniya nima bilan shug‘ullanishi kerak ekan-a?

Jahongir bu biznesning mazmun-mohiyati nimadan iborat ekanligini tushuntirishga harakat qildi. Uning tushunishicha, kompaniya istiqbolli internet-loyihalarni qidirib topadi; ularni xorijiy investorlar talablari asosida tartibga keltiradi; va so‘ng yirik investitsion fondlarga sotadi; har bir loyiha o‘rtacha 3-4 oy davom etadi; boshqacha so‘zlar bilan aytganda, ular Facebook, Google yoki Skype kabi “tug‘ilish holati”da bo‘lgan kompaniyalarni qidirib topadi; ularni hisobot va chiroyli prezentatsiya materiallari bilan ta’minlaydi; va yirik investorlarga uch baravar qimmatiga sotadi.

Bular ma’lum bo‘lgandan so‘ng Qahramonda quyidagi savollar paydo bo‘ldi: agar kompaniyada hamma narsa shunday yaxshi bo‘lsa, nega u bankdan kredit olmayotir?; axir bu yuqori “quturgan” foizlar ostida omonatchilarni jalb qilgandan ko‘ra ancha arzon-ku?!

Jahongirning fikricha, kimning pullarini va uni qanday jalb qilish – bu kompaniyaning ishi. Xususiy investorlardan bu tezroq amalga oshsa kerak. Umuman olganda, kompaniyaning moliyaviy resurslar bilan qanday muomala qilishi – bu muhim emas. Muhimi – kishilar o‘z foizlarini olishi va boshqa hech nima to‘g‘risida o‘ylamasligidir. BMWdagi uning yangi tanishi ham shunday degan edi.

Oxirgi bu gapni eshitgani zahotiyoq Qahramon qichqirib yubordi: “Axir u qalbaki odam-ku! U kompaniya foydasiga ishlaydi. Sen uning mashinasi hujjatlari va bankdagi hisobvarag‘ini tekshirolmaysan-ku?! Bu yaxshi o‘ynalgan spektakldan boshqa narsa emas. Qiziq, bu mitti investor o‘z BMWsida nechta ishonuvchan “tasodifiy” odamlarni kuzatib qo‘ydi ekan?!”.

Jahongir uchun firibgarlarning to'riga bunday oson tarzda tushib qolgan odam roliga o'xshab qolishi, albatta, alamli yoki xafa bo'ladigan hol. Shunday bo'lishiga qaramasdan, u Qahramonga oxirgi daqiqagacha ishongisi kelmasdi. Axir prezentatsiya jarayonida ham, buning ustiga, BMWdagi shaxs bilan bo'lgan suhbatda ham qanday ishonarli bo'lgan edi-ya?! Shuningdek, Jahongir o'zining bo'lg'usi daromadlarini ham hisob-kitob qilib qo'ygan edi-ya!? Essizgina...

...To'xtang, shoshmay turing! Oxir-oqibatda, Jahongirning o'zi o'z pullari va ko'chmas mulklari uchun riskka boradi-ku! Demak, qarorni uning o'zi qabul qilishi kerak!

Eh, qanday achinarli-ya?! Qani endi shu onda Stiv Jobs bilan maslahatlashishning iloji bo'lsaydi?!

KEYSGA SAVOLLAR

1. Qahramon va Jahongirning keysda keltirilgan qanday argumentlari Siz uchun eng ishonarli?

2. Qahramonni va bir paytning o'zida, investitsion kompaniyaning biznesida ishtirok etishda o'z ishtirokining maqsadga muvofiqligi uchun Jahongirda qanday argumentlar yetishmay qoldi?

3. Puxta o'ylanmagan xatti-harakatni sodir etishdan saqlab qolish uchun Qahramon o'z do'stini qat'iy tarzda to'xtatib qolishi kerakmi? Investitsion kompaniyaning yolg'on ekanligini u yana qanday qilib isbotlab berishi kerak?

XULOSA

Shaxsiy moliyani rejalashtirish va nazorat qilishni uddalash moliyaviy savodxonlik asosidir. Bu qobiliyat, asosiyni ikkinchi darajalidan ajratgan holda, moliyaviy maqsadni aniq belgilash, o'z imkoniyat va xohish-istaklarini to'g'ri o'lchash (taqqoslash) hamda belgilangan maqsad (masalan, sifatli ta'lim olish, avtomobil sotib olish, uy-joy masalasini hal etish va b.) sari bosqichma-bosqich harakatlanish imkonini beradi. Shuningdek, u Sizning nimaga ega ekanligingizni, ya'ni Sizning kapitalingizni baholashga, ularni arzimas narsalarga sarflamasdan, balki aksincha, samarali boshqarishga yordam beradi ham.

Albatta, butun hayot yo'li davomida doimo dolzarb bo'lib turadigan shaxsiy moliyaviy rejani ishlab chiqishning iloji yo'q. Zero, faqat moliyaviy rejamizga emas, balki bizning barcha har qanday rejalarimizga ham hayot doimo o'z ta'sirini ko'rsatib, ularni o'zgartiradi. Maqsadlarimiz o'zgarishi, yangi holatlar vujudga kelishi va ustuvorliklarimiz ham o'zgarishi mumkin. Shunday qilib, ko'rinib turibdiki, rejani vaqti-vaqti bilan qayta ko'rib chiqish va o'zgartirib (aniqlashtirib) turish kerak.

Moliyaviy instrumentlardan foydalanmasdan turib, shaxsiy moliyaviy rejani amalga oshirishning iloji yo'q. Biroq, moliyaviy mahsulot va xizmatlarning juda katta miqdori orasida aynan Sizga to'g'ri keladiganlarini tanlab olish bu – juda murakkab masala. Buning ustiga, bizning juda yuqori sur'atlarda o'zgarib turayotgan dunyomizda, deyarli har kuni, yangi va o'ta dolzarb bo'lib borayotgan moliyaviy instrumentlar paydo bo'lmoqda.

Bu yo'nalishda sodir bo'layotgan barcha yangiliklarni kuzatib borish va ularni o'rganishga biz o'zimizning qimmatli vaqtimizni sarflashimiz kerakmi yoki yo'qmi? Albatta, yo'q. Zero, agar biz, albatta, professional moliyachi bo'lishni istamagan bo'lsak, bunga har qanday bo'sh vaqt ham yetarli bo'lmaydi. U holda oddiy inson

moliyaviy instrumentlarning barcha xilma-xilliklariga nisbatan qanday qilib o‘z mo‘ljalini olishi mumkin?

Buning uchun depozit, kredit va bank kartasi kabi eng oddiy moliyaviy instrumentlarning mazmun-mohiyatini bilib olish kerak. Ularning afzalliklari va kamchiliklari bilib olingandan so‘ng nisbatan murakkabroq bo‘lgan moliyaviy instrumentlarning o‘ziga xos jihatlarini bilib olish ancha osonroq kechadi. Bunga ushbu o‘quv qo‘llanmada foydalanilgan savol va javoblar orqali o‘rganish metodi Sizga yordam beradi.

Keyin esa, hammasi moliyaviy qaror qabul qilish borasidagi Sizning salohiyatingiz-u, qobiliyatingizga bog‘liq: moliyaviy masalani aniq ifodalash; yechimning muqobil variantlarini qidirib topish va nihoyat, Sizning masalangiz o‘ziga xos bo‘lgan barcha xususiyatlarini hisobga olgan holda aynan Sizga to‘g‘ri keluvchi instrumentlarni tanlash kerak.

Shunday qilib, o‘z moliyangizni rejalashtiring va nazorat qiling. Faqat o‘zingiz tushunadigan va aynan Sizga to‘g‘ri keluvchi moliyaviy instrumentlardan foydalaning. Esingizda bo‘lsin: moliyaviy masalalarning universal yechimlari mavjud bo‘lmaydi. Zero, har bir insonning o‘zi singari uning hayot tarzi ham o‘ziga xosdir.

ADABIYOTLAR

1. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2014-yil 11-iyuldagi qaroriga muvofiq, “O‘zbekistonda aholining moliyaviy savodxonligini oshirish” loyihasi.

2. Markaziy bank, Xalqaro moliya korporatsiyasi, Savdo-sanoat palatasi va «Norma» professional rivojlanish markazi «Tadbirkorlar va aholining moliyaviy savodxonligini oshirish» dasturi.

3. Богдашевский А. Основы финансовой грамотности. М.: Альпина Паблишер, 2019. 306 с.

4. Бик С.И. Финансовая грамотность – не роскошь, а средство выживания. Режим доступа: http://ecschool.hse.ru/data/2011/04/22/1210966198/75_2007_1.pdf

5. A.V. Vaxabov, Sh.A. Toshmatov, N.X. Xaydarov va b. Moliyaviy savodxonlik asoslari. T.: Baktria press, 2014. 270 b.

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. 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. С. 1563-1582.

14. Ulug'murodov D. Moliyaviy savodxonlik nima? 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. P. 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. P. 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. P. 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. P. 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, P. 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. P. 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. P. 163-183.

56. Shuningdek, Avdeninning V. Азбука финансовой грамотности. Efimovaning O. Финансовый анализ. Kiyosakining R. Квадрант денежного потока. Allenning R. Множественные источники дохода. Sheferning B. Путь к финансовой свободе va Мани, или азбука денег. Kleysonning D. Самый богатый человек в Вавилоне va Drayzerning T. Финансист kabi asarlaridan bahramand bo'lish ham tavsiya etiladi.

Malikov Tohir Sattorovich

iqtisodiy fanlar doktori, professor



1958-yilning 20-fevralida Qashqadaryo viloyati, Shahrisabz tumanining Uloch qishlog'ida tug'ilgan. 1975-yilda A.Navoiy nomli o'rta maktabni tamomlagan. 1974-yilda Namanganda va 1975-yilda Urganchda o'tkazilgan Respublika "Yosh tarixchilar" olimpiadasining ikki karra g'olibi.

1976–1979-yillarda Toshkent xalq xo'jaligi institutining moliya-iqtisod fakultetida, 1979–1981-yillarda esa Leningraddagi akademik N.A.Voznesenskiy nomidagi moliya-iqtisod instituti (hozirgi Sankt-Peterburg Davlat iqtisodiy universiteti)da tahsil olgan va uni "Moliya va kredit" ixtisosligi bo'yicha imtiyozli diplom bilan tugatgan.

1984-yilda iqtisodiy fanlar nomzodi (Leningradda) va 1993-yilda esa iqtisodiy fanlar doktori (Sankt-Peterburgda) ilmiy darajalariga ega bo'lgan. "Moliya, pul muomalasi va kredit" ixtisosligi bo'yicha iqtisodiy fanlar doktori ilmiy darajasiga ega bo'lgan respublikamizning ilk fan doktorlaridan biri. 1995-yilda professor ilmiy unvoni berilgan.

1993–2006-yillar davomida Toshkent Davlat iqtisodiy universiteti "Moliya" va O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Davlat va jamiyat qurilishi akademiyasi (hozirgi Davlat boshqaruvi akademiyasi) "Moliya, kredit va valyuta munosabatlari" kafedralari mudiri, O'zbekiston Respublikasi Bank-moliya akademiyasining o'quv ishlari bo'yicha prorektori, Jahon iqtisodi va diplomatiya universiteti rektorining 1-o'rinbosari, O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Davlat va jamiyat qurilishi akademiyasi (hozirgi Davlat boshqaruvi akademiyasi) "Bozor

iqtisodi asoslari va tamoyillari" fakulteti dekani va O'zbekiston Respublikasi Davlat soliq qo'mitasi Soliq akademiyasi rektori lavozimlarida ishlagan. Hozir Toshkent Moliya instituti "Moliya" kafedrasi mudiri.

1994–2000-yillarda O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi huzuridagi Oliy Attestatsiya Komissiyasi eksperti, 2000–2005-yillarda O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Davlat va jamiyat qurilishi akademiyasi qoshidagi doktorlik dissertatsiyalari himoyalari bo'yicha Birlashgan ixtisoslashgan kengash raisi, 2006–2012-yillarda O'zbekiston Respublikasi Bank-moliya akademiyasi qoshidagi doktorlik dissertatsiyalari himoyalari bo'yicha Birlashgan ixtisoslashgan kengash a'zosi, 2017-yildan hozirgacha esa TMI huzuridagi ilmiy darajalar beruvchi ilmiy kengash a'zosi.

Umumiy hajmi 1000,0 b.t.dan oshib ketgan "Moliya mexanizmi: muammolar va yechimlar", "Moliyaviy qaror qabul qilish asoslari", "Moliyaviy menejment", "Soliqlar va soliqqa tortishning dolzarb masalalari", "Soliq yuklamasining og'irligini keskin kamaytirish kerakmi?", "Zamonaviy moliya-bank atama va iboralarining inglizcha-ruscha-o'zbekcha ekvivalent lug'ati", "To'lov tizimi", "Moliyaviy boshqaruv", "Davlat byudjeti", "Byudjet daromadlari va xarajatlari", "Byudjet: tizimi, tuzilmasi, jarayoni", "Moliya: umumnazariy masalalar", "Moliya: xo'jalik yurituvchi subyektlar moliyasi", "Moliya: umumdavlat moliyasi", "Moliya: uy xo'jaliklari moliyasi", "Moliya", "Moliya: chizmalarda", "Byudjet-soliq siyosati", "Davlat moliyasi", "Amaliy moliya asoslari", "Moliyaviy tizim: zamonaviy talqin", "Zamonaviy moliya", "Ustozlarni yod etib va e'zozlab" kabi monografiya, o'quv qo'llanmalari, darsliklar va 250dan ortiq ilmiy-ommabop maqolalar muallifi.

AQSh, Buyuk Britaniya, Fransiya, Germaniya, Gollandiya, Italiya, Turkiya, Misr, Yaponiya va boshqa mamlakatlarda

o‘tkazilgan xalqaro simpozium, ilmiy-amaliy konferensiya va seminarlar ishtirokchisi, 14 ta xalqaro sertifikatga ega.

Rasmiy rahbarligida “Moliya, pul muomalasi va kredit” ixtisosligi bo‘yicha 30 nafar fan nomzodi (PhD) va 3 nafar fan doktori (DSs) tayyorlangan.

MUNDARIJA

MUQADDIMA 4

1-BOB. PUL VA SHAXSIY MOLIYA

1.1. Pul qayerdan olinadi? Unga qanday qilib ega bo'lish mumkin? 11
1.2. Nega har doim pul yetishmay qolaveradi? 13
1.3. Shaxsiy moliya. U nima degani? 15
1.4. Shaxsiy moliyani qanday o'rganish kerak? 16

2-BOB. SHAXSIY MOLIYAVIY REJALASHTIRISH

2.1. Insoniy kapital
Insoniy kapital. Nima u? 20
O'z insoniy kapitalingizni qanday qilib qo'llashingiz mumkin? 22

2.2. Qaror(lar) qabul qilish
Qarorlar. Ularning qanday tur (ko'rinish)lari bo'lishi mumkin 25
Qarorni qanday qabul qilish lozim? 27
Maqsadni qanday aniqlanadi? 27
Muqobil variantlarni qanday qilib topish (tanlash) kerak? 29
Eng yaxshi variantni qanday tanlash lozim? 30
Pul bilan bog'liq bo'lgan qarorni qanday qabul qilish kerak? 31

2.3. Uy buxgalteriyasi
Sizning aktiv va passivlaringiz qanday? 33
O'z aktiv va passivlaridan qanday qilib eng yaxshi foydalanish mumkin? 35

Aktiv va passivlar hisobini
qanday yurgizmoq lozim? 36
Sizning daromad va xarajatlaringiz
qanday? 38
Daromadlarning asosiy manbalari
nimalardan iborat? 40
Oilada qanday xarajatlar bo'lishi mumkin? 40
Xarajatlarni qanday qilib optimallashtirish
(oqilonalashtirish) mumkin? 42
Byudjetni qanday tuzish (ishlab chiqish)
kerak? 44

2.4. Shaxsiy moliyaviy rejani tuzish
O'z moliyaviy maqsadlarini qanday aniqlash
mumkin? 50
O'z moliyaviy maqsadlariga erishishning
muqobil usullarini qanday tanlash
(tanlamoq) lozim? 54
O'z moliyaviy maqsadlariga erishishning
strategiyasini qanday tanlash zarur? 56
Shaxsiy moliyaviy reja tuzilganidan so'ng
nima qilish kerak? 61

KEYS. Karyera tanlashda SWOT-
tahlildan foydalanish 64

3-BOB. DEPOZIT (OMONAT)

3.1. Jamg'arilma va inflyatsiya
Nega pulni to'plash (jamg'arish) kerak? 73
Pulni qanday to'plamoq (jamg'armoq) lozim? 74
Inflyatsiya. Nima u? 77
Inflyatsiyaning sabablari nimada? 77

Inflyatsiya qanday hisobga olinadi
(hisoblanadi)? 82
O'z inflyatsiyamizni qanday hisobga
olishimiz (hisoblashimiz) mumkin?..... 83

3.2. Depozit (omonat). Nima u va uning tabiati qanday?
Depozit (omonat)ning boshlanishi qayerda?..... 84
Bank nima? 85
Depozit (omonat) nima?..... 86
Depozit (omonat)ning asosiy afzalliklari
nimalarda? 89
Depozit (omonat)ning qanday nuqson
(kamchilik)lari bor?..... 90
Shaxsiy moliyaviy rejada depozit (omonat)
ning roli qanday?..... 91
Qaysi yoshdan so'ng depozit (omonat)dan
foydalanish mumkin? 92

3.3. Depozit (omonat) shartlari
Depozit (omonat) shartnomasida nima
mujassam (bor)? 93
O'zingizga kerak bo'ladigan depozit (omonat)
shartlarini qanday tanlamoq lozim? 109

3.4. Depozit (omonat) bo'yicha risklarni boshqarish
Bank depozit (omonat)idan foydalanganda
biz qanday riskka yo'l qo'yamiz? (duch kelamiz?
Nima bilan risklanamiz?)..... 109
Bankning bankrot (xonavayron) bo'lish(i) riski 110
Xonavayron bo'lgan (kasodga uchragan)
banklarning depozit (omonat)chilariga
kompensatsiya (qoplama) to'lanmalari uchun
pullar qayerdan olinadi?..... 112

Depozit (omonat)lar bo'yicha stavkalarning o'zgarish(i) riski ... 112
Qayta investitsiyalashtirish riski ... 113
Valyutaviy risk ... 114
Inflyatsion risk ... 115
Likvidlilik riski ... 116
Depozit (omonat)lar O'zbekistonda qanday xususiyatlarga ega? ... 116

4-BOB. KREDIT

4.1. Kredit. Nima u?
Bank krediti. Nima u? ... 121
Kreditning qanday asosiy turlari bor? ... 121

4.2. Kreditning asosiy tavsiflari
Kredit uchun haq nimalardan tarkib topadi? ... 124
Kreditning muddatliligi. Nima u? ... 127
Kreditning qaytariluvchanligi qanday ta'minlanadi? ... 133
Avtokreditning o'ziga xosligi nimada? ... 135
Ipoteka krediti. Nima u? ... 135
Shaxsiy moliyaviy rejada kredit qanday hisobga olinadi? ... 136

4.3. Eng foydali kreditni qanday tanlash kerak?
Kreditning qaysi turi Sizga ko'proq mos keladi? ... 139
Kreditlashtirish shartlari to'g'risida ma'lumotlarni qanday to'plash lozim? ... 141
Kredit takliflarini qanday taqqoslash kerak? ... 142

4.4. Kredit qiymati (bahosi)ni qanday kamaytirish mumkin?
Kredit bo'yicha foiz stavkasini qanday kamaytirish mumkin? ... 144
Komissiya miqdorini qanday qisqartirsa bo'ladi? ... 149
Sug'urta uchun haqni pasaytirishning qanday iloji bor? ... 151
Kredit bo'yicha to'lanmalarni qanday qisqartirish mumkin? ... 152

4.5. Kreditdan foydalanishdagi qanday tipik xatoliklar

KEYS. Mashina xarid qilish ... 162

5-BOB. HISOB KITOB-KASSA OPERATSIYALARI

5.1. Pulni saqlash, almashtirish va o'tkazish
Bank yacheykasi nima uchun kerak? ... 169
Valyutani qanday almashtirish zarur? ... 172
Pul o'tkazmalarini qanday qilish mumkin? ... 175
Pul o'tkazmalari bo'yicha komissiya nimalarga bog'liq bo'ladi? ... 177

5.2. To'lov vositalarining turli ko'rinishlari
Yo'l cheklari nima uchun kerak? ... 181
Yo'l cheklaridan qanday foydalanmoq lozim? ... 182
Bank kartalaridan qanday foydalansa bo'ladi? ... 186
Bank kartasi bilan operatsiyalarning ishonchliligi qanday ta'minlanadi? ... 187
Bank kartasini qanday tanlash kerak? ... 189
Debet karta nima uchun zarur? ... 191
Kredit kartadan qanday foydalanish lozim? ... 194

Overdraftli debet karta. Nima u? 198
Elektron pullar. Nima ular? 199

5.3. Distansion (masofaviy) bank xizmatlarining shakllari
Bankomatdan qanday foydalanish kerak? 203
Bankomatdan foydalanishda firibgarliklardan qanday himoyalanmoq lozim? 205
Mobil bankingdan qanday foydalanish mumkin? 206
Onlayn-banking qanday ishlaydi? 208
Onlayn-bankdan foydalanishda firibgarliklardan qanday himoyalansa bo'ladi? 210

6-BOB. SUG'URTA

6.1. Sug'urta. Nima u?
Sug'urta kompaniyasi nima bilan shug'ullanadi? 216
Sug'urta ishtirokchisi kim hisoblanadi? 219

6.2. Sug'urta turlari
Odamlar nimadan sug'urtalanadilar? 222
Shaxsiy sug'urta. Nima u? 222
Mulkiy sug'urta nima? 228
Javobgarlik sug'urtasi nima? 230

6.3. Kundalik hayotda sug'urtadan qanday foydalanish kerak?
Nimani yo'qotishni xohlamaymiz yoki qanday risklar kritik hisoblanadi? 232
Sug'urta kompaniyasini qanday tanlash kerak? 235
Nega sug'urta polisi va sug'urta qoidalarini o'qish zarur? 237
Sug'urta kompaniyasi to'lanmalar to'lashni ortga surayotgan yoki asossiz sug'urta qoplamasidan

voz kechayotgan bo'lsa nima qilish lozim? 239
Sug'urtada tipik xatoliklar nimaiardan iborat? 242
KEYS. Hayotni sug'urtalash (hayot sug'urtasi) 245

7-BOB. INVESTITSIYALAR

7.1. Investitsiya. Nima u?
Investitsiyalar nima uchun kerak? 251
Nima(lar)ga investitsiya qilish mumkin? 252
Investitsiyalar qanday "ishlaydi"? 255
Puldan tashqari yana nima(lar)ni investitsiya qilsa bo'ladi? 256
Biznesga qanday investitsiya qilmoq lozim? 258
Sizga ishlashiga vaqtni qanday majburlash mumkin? 260

7.2. Aktivlarni qanday tanlash lozim?
Aktivlarning jozibadorligini qanday o'lchash (baholash) kerak? 262
Turli aktivlar qanday daromadlar(ni) keltiradi? 264
Investitsiyalashtirishda risklarni qanday boshqarish zarur? 268
Investorlarga qanday moliyaviy vositachilar yordam berishi mumkin? 271
Moliyaviy vositachilarni qanday tanlash kerak? 275

7.3. Qanday investitsiya qilmoq zarur?
O'z investitsion ustuvorligini qanday aniqlasa bo'ladi? 278
Investitsiyalashtirish strategiyasini qanday tanlash zarur? 280
Investitsion portfelni qanday shakllantirish

lozim? 281
O‘z portfelini qanday qilib qaytadan balanslashtirish mumkin? 283
Investorlar qanday tipik xatoliklarga yo‘l qo‘yishadi? 285

KEYS. Pulni qayerga joylashtirish kerak?
Pulni qanday ishlatish lozim?
Puldan qanday foydalanish zarur? 290

8-BOB. PENSIYALAR

8.1. Pensiya tizimi
Pensiya. Nima u? Pensiyaning qanday turlari bor? 295
Davlat pensiya tizimi qanday o‘zgarib borgan? 297
O‘zbekistonda davlat pensiya tizimi qanday tashkil qilingan? 299
Korporativ pensiya dasturlari qanday “ishlaydi”? 301

8.2. Xususiy pensiyani qanday shakllantirmoq lozim?
Sizning pensiyangiz miqdori qanday bo‘lishi kerak? 304
Pensiya olish uchun qanday moliyaviy instrumentlardan foydalanish lozim? 305
Pensiya jamg‘arilmalarining qanday qilib to‘plash va ko‘paytirish mumkin? 308

9-BOB. SOLIQLAR

Soliqlarni nega to‘lash kerak? 313
Soliqlar to‘g‘risidagi bilimlar bizga nima beradi? 314

Soliqlarning qanday turlari mavjud? 315
O'zbekistonda jismoniy shaxslarning daromadidan olinadigan soliq tizimi qanday o'zgarib bordi? 318
Odatdagi daromadlardan jismoniy shaxslarning daromadidan olinadigan soliq qanday hisoblanadi? 319
Jismoniy shaxslarning jami daromadi tarkibi qanday? 321
Jismoniy shaxslarning soliq undirilmaydigan daromadlariga nimalar kiradi? 323
Jismoniy shaxslarning daromadidan olinadigan soliq bo'yicha to'lanmalarni soliq chegirmalari yordamida qanday qilib kamaytirish mumkin? 323
Qanday hollarda soliq deklaratsiyasini taqdim etish zarur? 324
Mulkiy soliqlar qanday undiriladi? 326

10-BOB. MOLIYAVIY FIRIBGARLIKLAR

10.1. Bank kartalari bilan bo'ladigan firibgarliklar
Bank kartalariga nima xavf soladi? 334
Bank kartalarini qanday himoya qilish mumkin? 336
Baribir firibgarlarning qurboniga aylanganingizda nima qilish kerak? 339

10.2. Kreditlar bilan bo'ladigan firibgarliklar
Kreditlar bilan qanday tipik firibgarliklar uchraydi? 342
Qanday qilib kredit bo'yicha firibgarliklarning qurboniga aylanmaslik mumkin? 348

Siz firibgarlar qurboniga aylanganingizda nima qilish lozim? 350

10.3. Investitsiyalar bilan bo'ladigan firibgarliklar

Firibgarona investitsion takliflarning mohiyati nimada? 354
Moliyaviy piramidalarning belgilari qanday? 362
Sof (toza vijdonli) investitsion loyihalarni firibgarlik chizmalaridan qanday farqlash mumkin? 367
Firibgar investitsion kompaniyaning qurboniga aylanganingizda nima qilish kerak? 372

KEYS. Ajoyib taklif 375

XULOSA **380**

ADABIYOTLAR **382**

MUALLIF HAQIDA **391**

ISBN 978-9943-13-949-7

