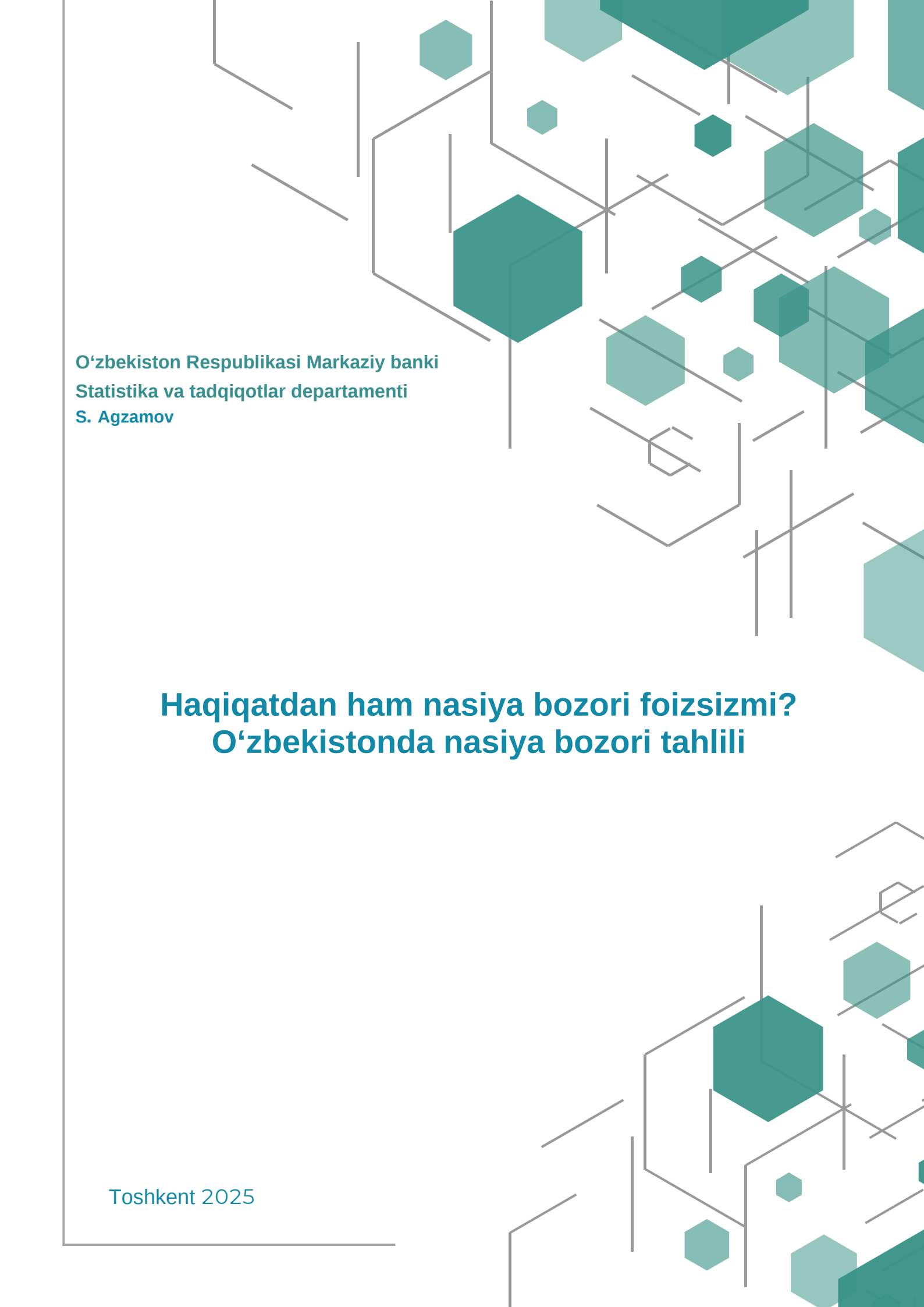




O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki
Statistika va tadqiqotlar departamenti
S. Agzamov

Haqiqatdan ham nasiya bozori foizsizmi? O'zbekistonda nasiya bozori tahlili

Toshkent 2025

Haqiqatdan ham nasiya bozori foizsizmi?

O'zbekistonda nasiya bozori tahlili

Ushbu maqoladagi qarashlar mualliflarning shaxsiy fikr va mulohazalari bo'lib, O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining rasmiy pozitsiyasi bilan mos tushmasligi mumkin. O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki maqola mazmuni uchun javobgarlikni zimmasiga olmaydi. Taqdim qilingan materiallarni har qanday uslubda qayta ishlatish faqatgina mualliflar ruxsati bilan amalga oshiriladi.

Statistika va tadqiqotlar departamenti tomonidan tayyorlandi.

O'z taklif va e'tirozlaringizni quyidagi manzilga jo'natishingiz mumkin:

E-mail: sagzamov@cbu.uz

Haqiqatdan ham nasiya bozori foizsizmi?

O'zbekistonda nasiya bozori tahlili

Ayni paytda moliyaviy mahsulotlardan biri “Hoziroq oling – keyin bo‘lib to‘lang” (ingl. “Buy now, pay later” (BNPL)) yoki **nasiya to‘lov sxemalari** orqali iste‘molchilarga onlayn yoki oflayn savdo nuqtalarida tovar va xizmatlar uchun to‘lovlarni bo‘lib to‘lash ommalashmoqda.

Hisob-kitoblarga ko‘ra, 2019-2023-yillarda dunyo bo‘ylab nasiya platformalari orqali sotuvlar hajmi taxminan 50 mlrd dollardan **370 mlrd dollargacha** yoki qariyb **7,5 barobarga** ortdi¹.

Shu sababli ko‘plab xorijiy markaziy banklarda bank tizimidan tashqarida **boshqarilmayotgan parallel moliyaviy bozorning** yuzaga kelishi hamda **aholining yashirin qarz yuki** ortib borishi fonida pul-kredit siyosati transmissiyasi samaradorligi va moliyaviy barqarorlikni ta‘minlash hamda tizimli xatarlarning oldini olish maqsadida **ushbu segmentni tartibga solish lozimligi** bo‘yicha qarashlar paydo bo‘lmoqda.

I. Adabiyotlar sharhi

Nasiya savdosining rivojlanishiga quyidagi **omillar ta‘sir ko‘rsatadi**. Xususan:

– **onlayn savdoning rivojlanishi** nasiya sxemalari uchun qulay va tayyor infratuzilma sifatida xizmat qiladi;

*Ma‘lumot uchun: elektron savdo hajmi 2017-yildagi 12,1 mlrd so‘mdan 2023-yilda **13,3 trln** so‘mgacha, jami chakana savdodagi ulushi esa mos ravishda 0,01 foizdan **4 foizgacha** ortdi.*

– **yuqori inflyatsiya** jarayonida jamg‘armalar va daromadlarning qisqarishi hisobiga aholi xarid qobiliyatining pasayishi hamda inflyatsion kutilmalarning yuqori darajada shakllanishiga olib kelib, past daromadli aholining nasiya va boshqa bo‘lib to‘lash sxemalariga talabining oshishi;

– **aholining yuqori qarz yuki** an‘anaviy bank kreditlarining ommabopligini cheklashi; Qarz darajasi yuqori bo‘lgan uy xo‘jaliklarida, odatda kredit reytingi past bo‘lib, bank kreditini olishda qiyinchiliklarga duch keladi, bu esa nisbatan “yumshoqroq” skoring tekshiruvini amalga oshiruvchi nasiya tashkilotlari xizmatlariga bo‘lgan talabni oshiradi;

*Ma‘lumot uchun: 2024-yil iyul oyida o‘tkazilgan so‘rovnoma ko‘ra, bankdan qarzдор respondentlarning bankdan tashqari qarz majburiyatlarini ham hisobga olgan holdagi jami o‘rtacha qarz yuki (DSTI) darajasi **73 foizni** ko‘rsatdi. Qarz yuki darajasi taqsimotiga ko‘ra, bankdan qarzдор respondentlarning to‘rt dan bir qismida qarz yuki darajasi **80 foizdan yuqori** shakllangan.*

¹ Cornelli, G., Gambacorta, L., and Pancotto, L. (2023). Buy now, pay later: a crosscountry analysis. BIS Quarterly Review, pages 61–75.

– bank tizimining samaradorligi past boʻlgan sharoitda bank moliyaviy xizmatlarining narxlari yuqori boʻlib, nasiya sxemalarining jozibadorligi oshishi. Taʼkidlash joizki, aholining moliyaviy savodxonlik darajasi past boʻlgan sharoitda isteʼmolchilar uchun nasiya tijorat banklaridagi isteʼmol kreditlariga nisbatan foizsiz va ortiqcha toʻlovlarsiz – moliyalashtirish vositasi sifatida talqin etilishi isteʼmolchilarga nasiyani qulay va ijobiy toʻlov turi sifatida koʻrsatadi²;

– moliyaviy sohani tartibga solish va isteʼmolchilar huquqlarini himoya qilish mexanizmlari yetarlicha takomillashmagan mamlakatlarda nasiya sxemalariga oʻxshagan yangi moliyaviy mahsulotlar koʻp hollarda huquqiy nazoratdan chetda qoladi³.

1.1. Nasiya mijozlarining profili

Nasiya xizmatlarining doimiy foydalanuvchisi **yuqori xavfli profilga** ega. Mazkur moliyaviy mahsulot foydalanuvchilarining aksar qismi **35 yoshdan kichik** boʻlib, ular texnologiyalarni yaxshi tushunadigan yoshlar — “milleniallar” (1980-1994 yy. – hozirda 31-45 yoshdagi aholi)⁴ va “Z avlodi” (1995-2012 yy. – hozirda 13-30 yoshdagi aholi)ga mansub shaxslarni tashkil etadi⁵.

Maʼlumot uchun: Milliy statistika qoʻmitasining maʼlumotlariga koʻra, 2024-yil 1-yanvar holatiga Oʻzbekistonda 35 yoshgacha boʻlgan aholi soni 22,7 mlnni yoki jami aholining 61,6 foizini tashkil etgan.

Bunday foydalanuvchilar moliyaviy savodxonlik darajasi jihatidan katta yoshdagilarga nisbatan muayyan farqqa ega boʻlishi mumkin. AQSh Isteʼmolchilarni moliyaviy himoya qilish byurosi (CFPB) tomonidan oʻtkazilgan soʻrov natijalariga koʻra, nasiya xizmatlaridan, asosan, daromadi cheklangan va moliyaviy bilim va koʻnikmalari yetarlicha shakllanmagan shaxslarning foydalanish tendensiyasi kuzatilgan⁶.

Xususan, AQSh Federal zaxira tizimi tomonidan oʻtkazilgan soʻrovnoma koʻra, nasiya savdo foydalanuvchilarining 56 foizi xaridni amalga oshirish uchun nasiya — ular uchun yagona imkoniyat boʻlganini taʼkidlashgan.

Maʼlumot uchun: Milliy statistika qoʻmitasining maʼlumotlariga koʻra, 2023-yilda Oʻzbekistonda aholining 50 foizi jami daromadlarning 29 foiziga, 60 foizi – 38 foiziga ega.

² Lauren Ah Fook & Lisa McNeill, 2020. "Click to Buy: The Impact of Retail Credit on Over-Consumption in the Online Environment," Sustainability, MDPI, vol. 12(18), pages 1-15, September.

³ Giulio Cornelli & Leonardo Gambacorta & Livia Pancotto, 2023. "Buy now, pay later: a cross-country analysis," BIS Quarterly Review, Bank for International Settlements, December.

⁴ “Y avlodi” tugʻilgan yillar borasida turli fikrlar mavjud. Jin Tvenge va McCrindle markazi milleniallar 1980-1994 yillarga, Pew Research Center — 1980-1996 yillarga, Nil Hoув эса 1982-2004 yillarga tegishli deb hisoblaydi. Ammo Штраус ва Хоув кейинчалик авлодлар chegaralari shartli эканлигини таъкидлади.

⁵ Lusardi, M and O Mitchell (2023): “The importance of financial literacy: opening a new field”, NBER Working Papers, no 31145, April.

⁶ Consumer Financial Protection Bureau (2023): Consumer use of buy now, pay later insights from the CFPB making ends meet survey, March.

Shuningdek, CFPBga ko'ra, nasiya iste'molchilari orasida o'rta hisobda **qarzdorlik darajasi yuqoriroq** va **kredit reytingi pastroq** hamda iste'mol krediti mahsulotlari orasida nasiya foydalanuvchilari to'lovlarni kechiktirish bo'yicha yuqori darajaga ega⁷.

*AQShda 2021-yilda o'tkazilgan so'rovnoma natijalariga ko'ra, "Z avlodi"ga mansub nasiya foydalanuvchilarining 43 foizi yil davomida kamida bir marta nasiya to'lovini kechiktirgan, bu ko'rsatkich milleniallar orasida 31 foizni tashkil etgan*⁸.

Indoneziyada nasiya segmentining jadal o'sishi fonida, 2023-yilda sohadagi muammoli kreditlar ulushi 6,8 foiz darajasida shakllangan bo'lsa, bank tizimida esa bu ko'rsatkich 2,4 foizni tashkil etgan.

*Shvetsiyada 2018-2022-yillarda nasiya tashkilotlarida muammoli kreditlar darajasi o'rtacha 8 foizdan ko'proqni tashkil etgan bo'lsa, mamlakat banklarida bu ko'rsatkich 0,5 foiz atrofida shakllangan*⁹.

Bankrate ning AQShda o'tkazgan so'rovnomasi natijalariga ko'ra, nasiya xizmatlari foydalanuvchilarining aksariyati ortiqcha xarajat qilish (*so'rovnomada qatnashgan respondentlarning 29 foizi*), to'lovni kechiktirish (*18 foiz*) va tovarni qaytarish yoki kompensatsiya olishda qiyinchiliklar (*18 foiz*) kabi muammolarga duch kelgan.

Shuningdek, ba'zi foydalanuvchilar xariddan afsuslanganini (*so'rovnomada qatnashgan respondentlarning 17 foizi*) yoki nasiyaga xarid qilingan tovar yoki xizmatdan qoniqmaganini (*17 foiz*) bildirgan¹⁰.

1.2. Savdo subyektlarining motivatsiyasi

Savdo subyektlari nasiyani taqdim etish orqali bir qator afzalliklarga ega bo'ladi. Bir tomondan, kredit va firibgarlik bilan bog'liq xatarlar sotuvchidan nasiya platformasi (*ta'minotchi*)ga o'tsa (*agar sotuvchi ta'minotchi vazifasini ham bajarmasa*), boshqa tomondan, to'lov qobiliyati cheklangan mijozlarni jalb qilish imkoniyati paydo bo'ladi.

Nasiya to'lov usulini taklif qiluvchi elektron tijorat tashkilotlari ba'zi iste'molchilar boshqa holatda xarid qilmasligi mumkin bo'lgan tovarni sotib olishi, boshqalari esa rejadagidan ham ko'proq sarflashi hisobiga sotuv hajmini oshirish imkoniyatiga ega bo'ladi. Tadqiqotlarda savdo sub'ektlari iste'molchilarga bo'lib to'lash tanlovini taklif qilishi sotuv hajmini **20 foizga** oshirishi mumkinligi aniqlangan¹¹.

⁷ Consumer Financial Protection Bureau (2023): Consumer use of buy now, pay later insights from the CFPB making ends meet survey, March.

⁸ Alcazar J., Bradford T. The Appeal and Proliferation of Buy Now, Pay Later: Consumer and Merchant Perspectives. Federal Reserve Bank of Kansas City. November, 2021.

⁹ Svahn, N. (2023). Buy now, pay later – a threat to financial stability? Sveriges Riksbank. Staff Memo.

¹⁰ Rivera H., Ceizyk D. Survey: 56% of buy now, pay later users have experienced issues like overspending and missing payments. Bankrate. April 11, 2024 (<https://www.bankrate.com/loans/personal-loans/buy-now-pay-later-survey/>)

¹¹ Berg, T., Burg, V., Keil, J., & Puri, M. (2024). The Economics of "Buy Now, Pay Later": A Merchant's Perspective. National Bureau of Economic Research. Working Paper No. 33152.

Ayrim hollarda, sotuvchilar nasiya platformalari tomonidan taqdim etiladigan marketing ma'lumotlar tahlillari kabi qo'shimcha xizmatlardan ham foyda ko'radi. Jumladan, veb-sahifalarga tashrif buyuruvchilarning xaridni yakuniga yetkazish ko'rsatkichining oshishiga, shuningdek, sotuvlar soni va qiymatining o'sishiga olib keladi¹².

1.3. Nasiya ta'minotchilarining motivatsiyasi

Tijorat banklari va nasiya ta'minotchilari o'rtasidagi farqlardan biri ularning asosiy daromad manbai hisoblanadi. Tijorat banklari **foizlar hisobiga** foyda ko'rsa, nasiya provayderlari esa asosan **komission foyda** undirish orqali daromadga ega bo'ladi. Nasiya platformalarining moliyalashtirilishi xususiy kapital hisobidan, asosan venchur jamg'armalari tomonidan amalga oshiriladi.

Halqaro hisob-kitoblar bankiga ko'ra, nasiya platformalari xususiy bozorlar, jumladan, venchur jamg'armalari (70,4 foiz) tomonidan moliyalashtiriladi¹³.

Xususan, Yevropa hududida nasiya orqali sotilgan har bir tovar uchun savdo sub'ekti tomonidan nasiya ta'minotchisiga **2-8 foiz** atrofida komissiya to'lanadi¹⁴.

Nasiya ta'minotchilari komission daromadlardan tashqari, kechiktirilgan to'lovlar uchun jarimalar qo'llash orqali ham daromad oladi. CFPB ma'lumotlariga ko'ra, 2021-yilda kechiktirilgan va boshqa foizli to'lovlar ta'minotchilar umumiy daromadining 13,4 foizini tashkil etgan. Shu jumladan, ta'minotchilar daromadlarining 6,9 foizi iste'molchilarning kechiktirilgan to'lovlari uchun undirilgan jarimalar hisobiga shakllangan¹⁵.

Xalqaro hisob-kitoblar bankining tahlillarida ham nasiya ta'minotchilarining asosiy daromad manbalaridan biri mijozlar kechiktirilgan to'lovlari uchun undiriladigan jarima va penyalari ekanligi qayd etilgan¹⁶.

Ba'zi hollarda nasiya xizmatlarini taqdim etuvchi tashkilotlar banklar bilan hamkorlikda ish olib boradi, bunda banklar nasiya ta'minotchilarini moliyaviy resurslar bilan ta'minlaydi. Banklar ta'minotsiz mijozlarga kredit berishda muammolarga duch kelishi mumkin, ammo nasiya tashkilotlari bunday mijozlarni qamrab olishda keng imkoniyatlarga ega. Shuningdek, banklar nasiya ta'minotchilari bilan hamkorlikdan foiz ko'rinishidagi daromad olishi mumkin¹⁷.

¹² Lux, M and B Epps (2022): "Grow now, regulate later? Regulation urgently needed to support transparency and sustainable growth for buy-now, pay-later", Harvard Kennedy School M-RCBG Associate Working Paper Series, no 182, April.

¹³ Aramonte, S and F Avalos (2021): "The rise of private markets", BIS Quarterly Review, December, pp 69–82.

¹⁴ Penser. (2021, April 5). Buy Now Pay Later (BNPL), Is It Feasible?. Retrieved January 7, 2025

¹⁵ Consumer Financial Protection Bureau. (2022, September). Buy Now, Pay Later: Market trends and consumer impacts. Retrieved January 7, 2025, from <https://www.consumerfinance.gov/>

¹⁶ Cornelli, G., Gambacorta, L., & Pancotto, L. (2023). Buy now, pay later: a cross-country analysis. *BIS Quarterly Review*, 61-75. https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2312e.htm

¹⁷ Julian Alcazar and Terri Bradford (2021). The Rise of Buy Now, Pay Later: Bank and Payment Network Perspectives and Regulatory Considerations. *Payments system research briefing*. Federal Reserve Bank of Kansas City.

Shvetsiya markaziy banki mutaxassislari fikriga ko'ra, so'nggi yillarda global nasiya provayderlari bozorda kuchli raqobat hamda kreditlarni qaytarishdagi yuqori yo'qotishlar sababli daromadga nisbatan yuqori xarajatlar va rentabellik ko'rsatkichlarining tushib borishi (2017-yildagi 23 foizdan 2022-yilda 4 foizgacha qisqardi) kabi muammolarga duch kelishmoqda. Bu vaziyat foiz stavkalarining oshishi ortidan provayderlarning moliyalashtirish xarajatlari ham oshishi hisobiga yanada qat'iylashgan.

Masalan, Shvetsiya nasiya provayderlarida kreditlarni qaytarishdagi yo'qotishlar darajasi 4 foizni tashkil etsa, bu ko'rsatkich yirik shved banklarida 0,1 foizni qayd etgan.

1.4. Nasiya bozori bilan bog'liq potensial risklar

Tahlillar shuni ko'rsatadiki, iste'molchilarning moliyaviy holati nasiyadan foydalanishni boshlaganidan so'ng yomonlashishi mumkin. Bu quyidagi sabablar bilan izohlanadi:

– Nasiya orqali xaridlarni amalga oshirish imkoniyati **xaridlar impulsivligini** va kelgusi xaridlar ehtimolini oshiradi¹⁸. Bunda iste'molchilar bir vaqtning o'zida bir nechta nasiya provayderidan tovarlarni xarid qilib, to'lov va qarzlarni nazorat qilishda muammolarga duch kelishi mumkin. Uy xo'jaliklari qarz yukining, ayniqsa, **yashirin yoki "fantom" qarz yukining** yuqori darajada shakllanishi ularning iqtisodiy shoklarga nisbatan ta'sirchanligini oshirib, o'rta muddatda iqtisodiyotning sekinlashishiga olib kelishi mumkin. Ko'pincha moliyaviy inqirozlardan oldingi davrda uy xo'jaliklari qarz yukining ortib borishi kuzatilgan¹⁹.

– Nasiya provayderlari tijorat banklariga **nisbatan xatarliroq kreditlar** ajratadi. Ya'ni, nasiya platformalari tomonidan amalga oshiriladigan scoring tekshiruvlari bank yoki kredit tashkilotlarining tekshiruvlariga qaraganda **"yumshoqroq"** hisoblanadi. Kredit tarixiga yoki doimiy daromadga ega bo'lmagan iste'molchilar nasiya xizmatlaridan foydalana oladi.

– Nasiya bo'yicha ma'lumotlar, jumladan, to'lovlardagi kechiktirishlar odatda **kredit byurolariga taqdim etilmaydi**, bu esa iste'molchining haqiqiy kredit reytingini baholashni qiyinlashtiradi. Biroq **to'lov intizomi** jihatidan jiddiy qoida buzilishi (masalan, *bir necha to'lovni o'tkazib yuborish*) kuzatilgan taqdirda, ushbu holat nasiya tashkiloti tomonidan alohida qayd etiladi²⁰.

¹⁸ Ah Fook, L., & McNeill, L. (2020). Click to Buy: The Impact of Retail Credit on Over-Consumption in the Online Environment. Sustainability, 12(18), 7322. <https://doi.org/10.3390/su12187322>

¹⁹ Lux, M., & Greene, R. (2016, April). Out of reach: Regressive trends in credit card access. M-RCBG Associate Working Paper Series, 54, Harvard University, Cambridge

²⁰ Center for Responsible Lending (2022): Comment Regarding the CFPB's Inquiry into Buy-Now-Pay-Later, March.

– Nasiya sxemalarida **iste'molchilarning huquqlarini himoya qilish va tartibga solish** mexanizmlari yetarli darajada shakllanmagan. Turli kreditorlar turli qonunchilik qoidalariga amal qilishlari sababli xizmat ko'rsatish va qarz olish/qaytarish sharoitlarida farqlanishlar yuzaga kelishi mumkin. Ya'ni, iste'molchilar tanlangan nasiya xizmati qaysi qoidalar asosida tartibga solinishini tushunishda qiyinchiliklarga duch kelishlari mumkin. Masalan, xaridni rasmiylashtirish jarayoni kredit kartasi bilan to'lov qilishga o'xshash shaklda bo'lishi, ammo ularning iste'molchi sifatidagi huquqlari butunlay boshqacha bo'lishi mumkin.

– **Shaxsiy ma'lumotlar spekulyatsiyasi.** Nasiya xizmatini ko'rsatuvchi provayderlar mijozlarining shaxsiy iqtisodiy-ijtimoiy ma'lumotlaridan tashqari, ularning fe'l-atvori bilan bog'liq ma'lumotlarini ham to'playdi. Bunday ma'lumotlardan keyinchalik fe'l-atvoriga asoslangan targeting, ma'lumotlarni monetizatsiya qilish, mijozlarning umumiy qiymatini oshirish (*Lifetime Value*)²¹ va do'konlarda xarid qilish ehtimolini kuchaytirish orqali daromadlarni oshirish maqsadida foydalanilishi mumkin.

Shuningdek, bu jarayon bozorlarda tabiiy ekotizimlarning shakllanishi, aktivlarning konsentratsiyalashuvi hamda mazkur tashkilotlarda "domino" shaklida inqirozlarning tarqalishiga sabab bo'lishi ehtimoli mavjud.

Nasiya bozorini tartibga solish bo'yicha xalqaro tajriba

Yuqorida ta'kidlanganidek, fintex innovatsiyalarining tez rivojlanishi moliyaviy tashkilotlar va iste'molchilar uchun yangi xatarlarni, institutsional va davlat regulyatorlari uchun esa tizimli xatarlar va moliyaviy barqarorlik sohasida qo'shimcha muammolarni yuzaga keltiradi²².

Bunga innovatsiyalarning juda tez va keng tarqalishi, tegishli qonunlar va normalarning ko'pincha kechikish bilan joriy etilishi sabab bo'ladi. O'z navbatida, nasiya bozori segmenti huquqiy nazoratdan chetda qolmoqda. Mahsulotlar xilma-xilligi va murakkabligi regulyatorlar uchun ularni tavsiflashni qiyinlashtirib, tegishli choralarni ko'rishga to'sqinlik qilmoqda²³.

So'nggi yillarda bir qator mamlakatlar nasiya bozorini tartibga solish bo'yicha amaliy ishlarni boshladi. Bu choralar iste'molchilarni ortiqcha qarzдорlik xavfidan va yashirin yoki nazoratsiz kredit amaliyotlarining salbiy oqibatlaridan himoyalashni maqsad qilgan. Shu bilan birga, nasiya bozorini tartibga solish bo'yicha davlatlarning yondashuvlari o'zaro farq qiladi. Masalan, ayrim davlatlarda o'z-o'zini tartibga solish amaliyoti qo'llanilayotgan bo'lsa, boshqalarida ularni amaldagi kreditlash qoidalariga muvofiqlashtirish taklif etilmoqda. Xususan:

²¹ **Lifetime Value (LTV)** bank sohasida mijoz va bank o'rtasidagi munosabatlar davomida mijozning bankka keltirishi mumkin bo'lgan umumiy moliyaviy foydani aniqlash uchun qo'llaniladigan ko'rsatkich. Ushbu ko'rsatkich mijozdan keladigan daromadlar, ya'ni foizlar, komissiyalar va boshqa moliyaviy tushumlardan mijozni jalb qilish va unga xizmat ko'rsatish bilan bog'liq xarajatlarni chegirib tashlash orqali hisoblanadi.

²² Julapa, J. & Kose, J. (2018). Fintech: The Impact on Consumers and Regulatory Responses. *Journal of Economics and Business*, 100, 1-6.

²³ Johnson, D., Rodwell, J., & Hendry, T. (2021). Analyzing the Impacts of Financial Services Regulation to Make the Case That Buy-Now-Pay-Later Regulation Is Failing. *Sustainability* 2021, 13, 1992. Sustainability, Digital Transformation and Fintech, 537.

– **Avstraliya** nasiya savdoni tartibga solish sohasida yetakchi mamlakatlardan biri bo'lib, 2023-yil may oyida mamlakat hukumati "Kredit to'g'risida"gi qonunga nasiya savdoni tartibga solishga qaratilgan o'zgartirishlarni kiritishni taklif qilgan. Ushbu o'zgartirishlarga muvofiq, nasiya savdo provayderlari kredit litsenziyasiga ega bo'lishi va belgilangan talablarga rioya qilishi belgilanmoqda. Shuningdek, nasiya savdo bo'yicha to'lanishi kerak bo'lgan to'lovlar kechiktirilishining oldini olish maqsadida qarzdorlarga oldindan ogohlantirishlar berish, o'z vaqtida to'lanmagan to'lovlar uchun haq olishni cheklash hamda ma'lumotlarni oshkor qilish talablari kuchaytirilishi ko'zda tutilmoqda;

Ma'lumot uchun: 2023-yilda Avstraliyaning mashhur nasiya savdosi bilan shug'ullanuvchi "Openpay" tashkiloti moliyaviy muammolari sababli o'z faoliyatini to'xtatdi (moliyaviy qiyinchiliklar asosan rentabellikdan ko'ra bozorda kengayishga e'tibor berilishidan kelib chiqqan).

– **Buyuk Britaniya** ham 2023-yil boshlarida nasiya savdoni tartibga solish bo'yicha qonun loyihasi ishlab chiqilib, nasiya provayderlariga Moliyaviy nazorat va tartibga solish idorasi (FCA) tomonidan ruxsatnoma berish tartibi hamda nasiya bilan bog'liq chalg'ituvchi reklamaga qarshi kurashish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar joriy etilishi rejalashtirilmoqda;

– **AQShda** nasiyani tartibga solish mexanizmlari nasiya savdo toifasi hamda shtatlarga qarab farqlanadi. Nasiya provayderlari shtat miqyosida litsenziya olishlari yoki ro'yxatdan o'tishlari va kreditlash qonunlariga rioya qilishlari belgilangan. Iste'molchilarni moliyaviy himoya qilish byurosi nasiya mahsulotlari bilan bog'liq xavflarni faol o'rganib boradi;

– **Yevropa** Kengashi tomonidan 2023-yil oktabr oyida "Iste'mol krediti to'g'risida"gi qonunning yangi tahriri tasdiqlandi. Mazkur qonunchilik nasiya savdo kreditlarini o'z ichiga olgan holda, iste'molchilarni ortiqcha qarzdorlikka olib kelishi mumkin bo'lgan qarz berish amaliyotlaridan himoya qilishni kuchaytirishga yo'naltirilgan. Qonun Yevropa Ittifoqi davlatlari tomonidan to'liq tasdiqlangandan so'ng, uch yil ichida amalga tatbiq etilishi kutilmoqda;

– **Shvetsiyada** nasiya provayderlari Shvetsiyaning Moliyaviy nazorat idorasidan "Iste'mol krediti to'g'risida"gi qonunga muvofiq litsenziya olishlari kerak;

– **Hindistonda** nasiya bozori elektron tijorat va iste'molchilarning huquqlarini himoya qilishni qamrab oluvchi nobank kredit tashkilotlari uchun belgilangan qoidalar bilan tartibga solinadi. 2022-yilda Hindiston Rezerv banki nobank tashkilotlarga oldindan to'lov vositalari bilan kredit liniyalarini birlashtirishni taqiqlovchi qaror qabul qildi;

– **Singapur** Markaziy banki tomonidan nasiya bozori uchun joriy qilingan chora-tadbirlar to'plami kredit qobiliyatini baholashdan tortib ma'lumotlarni oshkor qilish, marketing strategiyalari va kredit ma'lumotlarini almashish kabi jihatlarni qamrab oladi. Bundan tashqari, kechiktirilgan to'lovlar bo'yicha ruxsat etilgan chegara miqdori (2 ming Singapur dollari (1,5 ming AQSh dollari)) o'rnatilgan. Nasiya savdo provayderlariga iste'molchilar moliyaviy qiyinchilikka uchraganda qo'shimcha nasiya bilan bog'liq tranzaksiyalarni amalga oshirishga yo'l qo'ymaslik tartibi belgilangan;

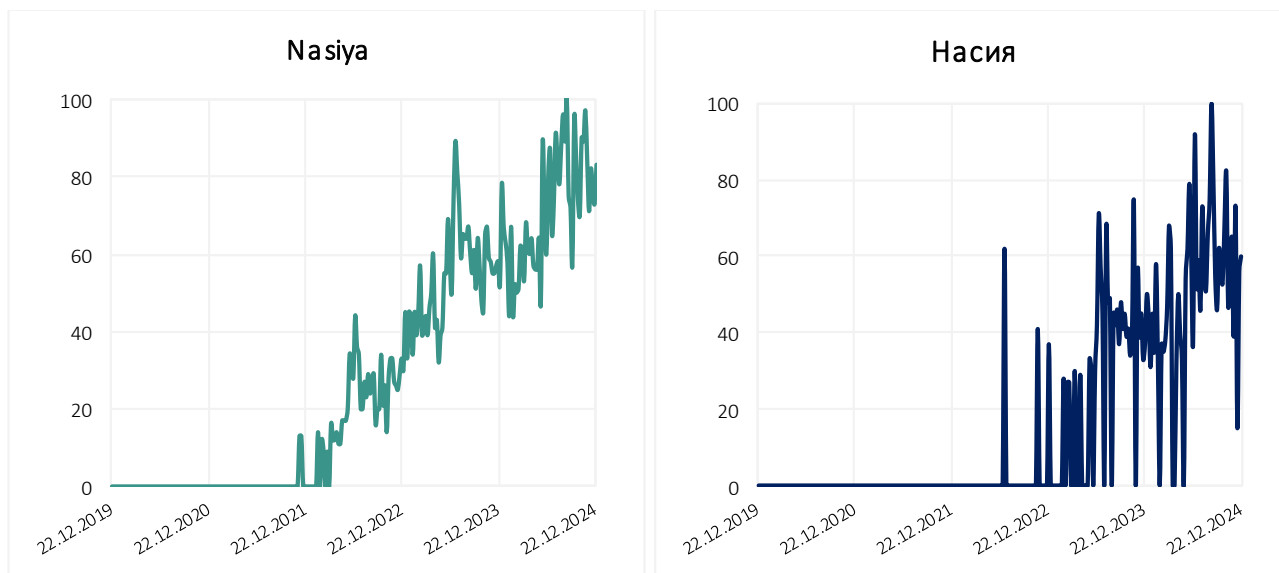
– **Rossiya** banki 2022-yildan boshlab nasiya bozorini tartibga solish yo'llarini o'rganib kelmoqda. Xususan, nasiya bozorini iste'mol kreditlari bilan o'xshash asosda tartibga solish hamda tovarning narxi uni nasiyaga xarid qilish-qilmaslikka bog'liq ravishda o'zgarishini taqiqlash masalalari ko'rib chiqilmoqda. Shuningdek, taklif etilayotgan choralarga ko'ra, kredit tarixiga ma'lumot kiritilmagan holda tovarlarni nasiyaga xarid qilish 15 ming rubl (≈ 2 mln so'm) miqdori bilan cheklash va ushbu miqdordan oshgan taqdirda nasiya operatori bitim to'g'risidagi ma'lumotni Kredit tarixlari byurosiga taqdim etishi belgilanishi ko'zda tutilmoqda.

II. O'zbekistonda nasiya savdosi holati tahlili

So'nggi yillarda O'zbekistonda **nasiya savdosi** ommalashib borayotgan yangi fenomenlardan biri bo'lib, bir tomondan, uy xo'jaliklari iste'molining oshishiga va aholining uzoq muddatli tovarlarga bo'lgan ehtiyojini qondirishga xizmat qilsa, boshqa tomondan, nasiya orqali xarid qilish amaliyoti aholi (*yashirin*) qarz yukining yuqori shakllanishiga va moliyaviy barqarorlik bilan bog'liq xatarlarning ortib borishiga olib kelishi mumkin.

Xususan, Google platformasida "nasiya" so'zining (*lotin va kirill alifbosida*) qidiruvlari 2021 yil oxiridan boshlab o'suvchan tendensiyanı namoyon etib, ayniqsa, **"nasiya" so'zi** (*lotin alifbosida yozilgani*) bo'yicha qidiruvlar aniq va yuqori o'suvchan trendni ko'rsatmoqda. Bu qidiruvlar asosan yoshlar tomonidan amalga oshirilayotganligi va nasiya savdoga ko'proq yoshlar qiziqish bildirayotganini xulosa qilish mumkin (1-rasm).

1-rasm. "Nasiya" so'zining (*lotin va kirill alifbosida*) Google platformasida izlashlar tendensiyasi



Manba: Google Trends ma'lumotlari

2.1. Nasiya savdo tashkilotlari holati

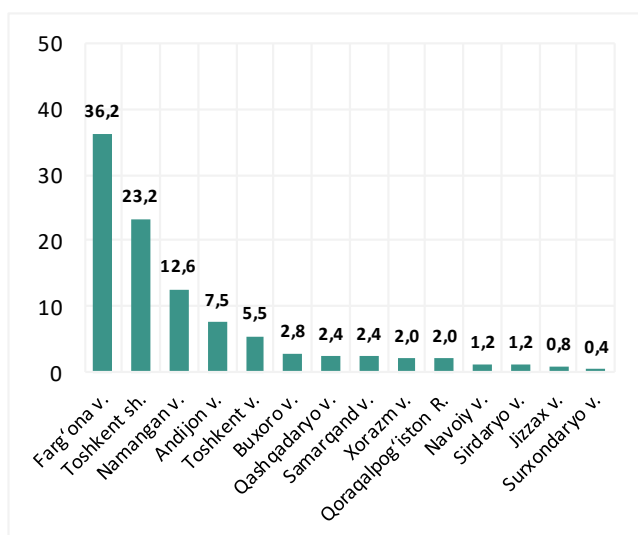
Hozirgi kunda O'zbekistonda Kredit-axborot tahliliy markazi (KATM) kredit byurosi bilan shartnoma tuzgan chakana savdo korxonalari soni **307** tani (*bundan 53 tasi YaTT*) tashkil etmoqda.

Hududlar kesimida mazkur korxonalarining **36,2** foizi Farg'ona viloyatida, **23,2** foizi Toshkent shahrida, **12,6** foizi Namangan viloyatida, **7,5** foizi Andijon viloyatida hamda **5,5** foizi Toshkent viloyatida ro'yxatdan o'tgan (2-rasm).

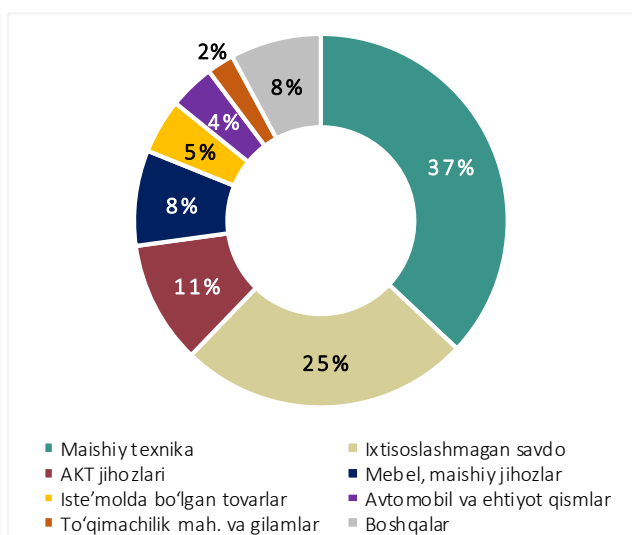
Past ko'rsatkichlar Sirdaryo (1,2 foiz), Jizzax (0,8 foiz) va Surxondaryo (0,4 foiz) vilotlariga to'g'ri kelmoqda. Hududlardagi mazkur taqsimlanish ushbu hududlardagi aholi soni, daromadlari hamda aholining qarashlaridan kelib chiqib yuzaga kelayotgan bo'lishi mumkin.

Iqtisodiy faoliyat turlari (IFUT-2 bo'yicha) kesimida KATM tizimiga ulangan korxonalarning **37 foizi maishiy texnika** tovarlari chakana savdosi, **25 foizi – ixtisoslashmagan do'konlarda boshqa tovarlar** chakana savdosi (*bir nechta turdagi tovarlar savdosi*), **11 foizi – axborot va kommunikatsiya uskunalari** savdosi hamda 8 foizi **mebel va maishiy jihozlar** savdosi faoliyati bilan shug'ullanmoqda (3-rasm).

2-rasm. Nasiya savdo bilan shug'ullanuvchi korxonalar sonining viloyatlar kesimida taqsimlanishi, foizda



3-rasm. Nasiya savdo korxonalarining faoliyat turlari bo'yicha taqsimlanishi, foizda



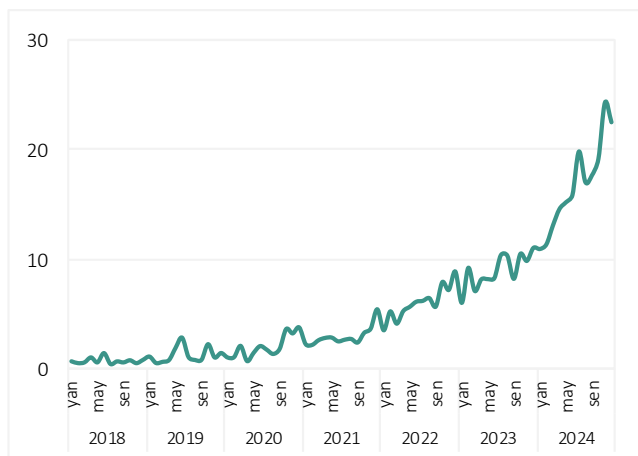
Manba: KATM va Korxonalar reyestri ma'lumotlari, Markaziy bank hisob-kitoblari

Shuningdek, mazkur korxonalar tushumlaridagi yillik tendensiyalar barqaror va sezilarli o'sishni ko'rsatmoqda. Xususan, 2018-yilda tushumlar **8,1 mlrd so'mni** tashkil etgan bo'lsa, 2024-yilga kelib ushbu ko'rsatkich **201,3 mlrd so'mga** yetgan (*qariyb 25 barobar*) (4-rasm).

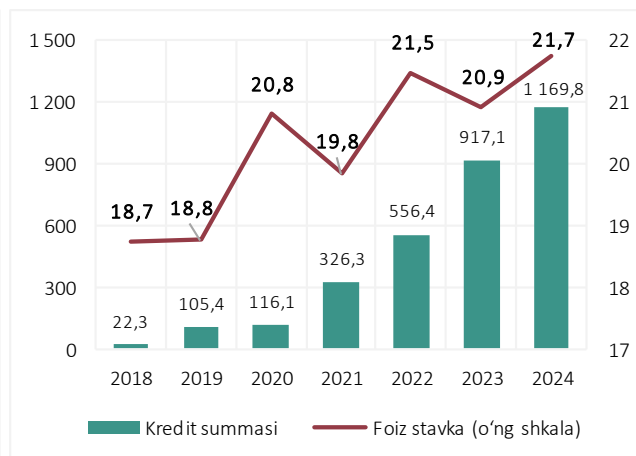
Ta'kidlash joizki, tushumlar har 1-2 yilda deyarli **ikki barobarga** oshib borgan. Ayniqsa, 2022-2023-yillar oralig'ida (*qo'shimcha 35 mlrd so'm*) va 2023-2024-yillar oralig'ida (*qo'shimcha 94 mlrd so'm*) katta o'sish qayd etilgan. Bunday o'sish nasiya savdoning ommalashib borayotganligi hamda nasiya asosida taklif etilayotgan tovar va xizmatlar xilma-xilligining kengayib borayotganligi bilan bog'liq bo'lishi mumkin.

Shu bilan birga, so'nggi 7 yilda bo'lib to'lash segmentining jadal rivojlanishi fonida nasiya savdo tashkilotlari tomonidan jalb qilingan bank krediti mablag'lari hajmi 2018-yildagi 22,3 mlrd so'mdan 2024-yilda **1 169,8 mlrd so'mgacha** yoki **52 barobarga** oshdi (5-rasm).

4-rasm. Nasiya savdo provayderlarining tushumlari (oylik), mlrd so'mda



5-rasm. Nasiya savdo korxonalarining jalb qilgan kreditlari (mlrd so'mda) va foiz stavkalari (foizda)

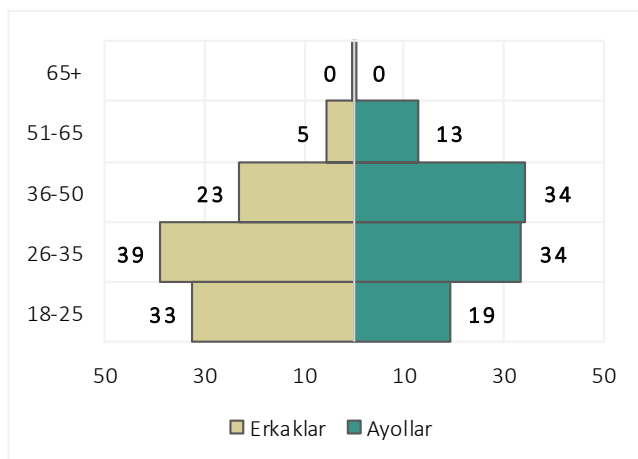


Manba: KATM va Korxonalar reyestri ma'lumotlari, Markaziy bank hisob-kitoblari

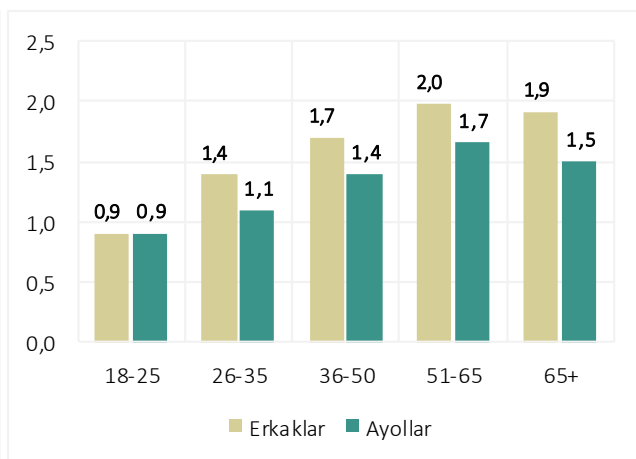
2018-2024-yillarda jalb qilingan bank kredit stavkalari o'suvchan tendensiyanı namoyon etib, o'rtacha yillik foiz stavkalari 18,7 foizdan **21,7** foizgacha oshgan (5-rasm).

2.2. Nasiya iste'molchilari profili

6-rasm. Nasiya iste'molchilarining jinsi va yoshi bo'yicha taqsimlanishi, foizda



7-rasm. Jins va yosh bo'yicha o'rtacha shartnoma miqdori, mln so'mda



Manba: Markaziy bank hisob-kitoblari

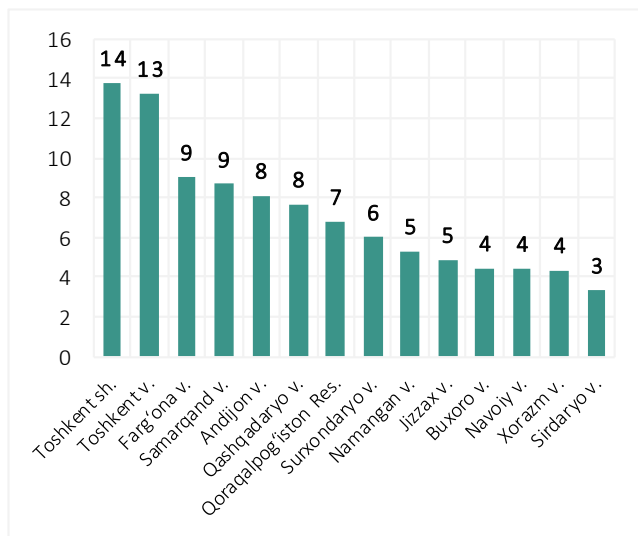
Nasiya iste'molchilarining **jinsi va yoshi bo'yicha taqsimlanishini aniqlash** maqsadida nasiya savdosi bilan shug'ullanuvchi **2 ta** tashkilot tanlab olinib, ular bo'yicha tanlanma tahlil o'tkazildi. Tahlillarga ko'ra, nasiya xizmatlari iste'molchilarining aksar qismi 35 yoshgacha bo'lgan aholi (**63 foiz**) – erkaklar **72 foiz** va ayollar **53 foizni** tashkil etadi²⁴.

²⁴ Ushbu ma'lumotlar O'zbekistondagi butun nasiya bozorini aks ettirmaydi, balki faqat mikromoliya tashkilotlari orqali moliyalashtiriladigan segmentning aksar qismini qamrab oladi.

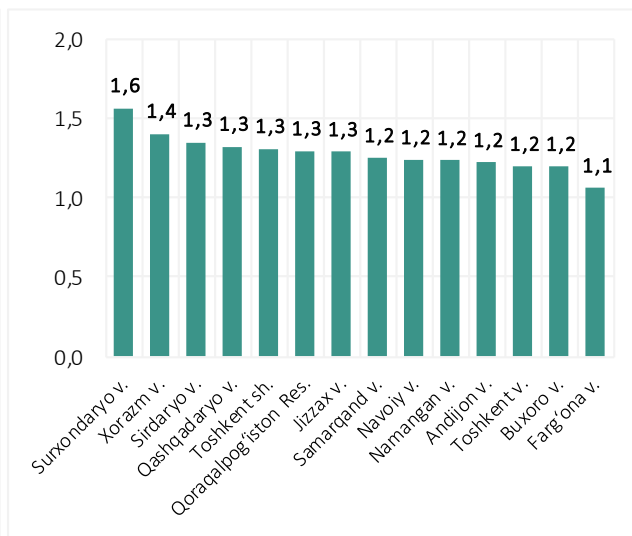
Ta'kidlash joizki, 2024-yilda yuqoridagi nasiya tashkilotlaridagi jami mijozlar soni **1,9 mln** kishini (*1,1 mln erkaklar, 0,8 mln ayollar*) tashkil etib, bunda faqat bitta nasiya tashkiloti (unikal) foydalanuvchilari soni **1,7 mln** kishiga to'g'ri kelgan.

*Ma'lumot uchun: 2025-yil 1-yanvar holatiga ko'ra, yuqorida qayd etilgan unikal foydalanuvchilarning 777,5 ming nafarida qo'shimcha ravishda bank kreditlari bo'yicha qarzidorliklari mavjud bo'lib, ushbu qarzidorlarning asosiy qismi (68,7 foiz) **mikroqarzarlar** xizmatidan foydalangan.*

8-rasm. Nasiya iste'molchilarining hududlar kesimida taqsimlanishi, foizda



9-rasm. Nasiya iste'molchilarining hududlar kesimida o'rtacha shartnoma miqdori, mln so'mda



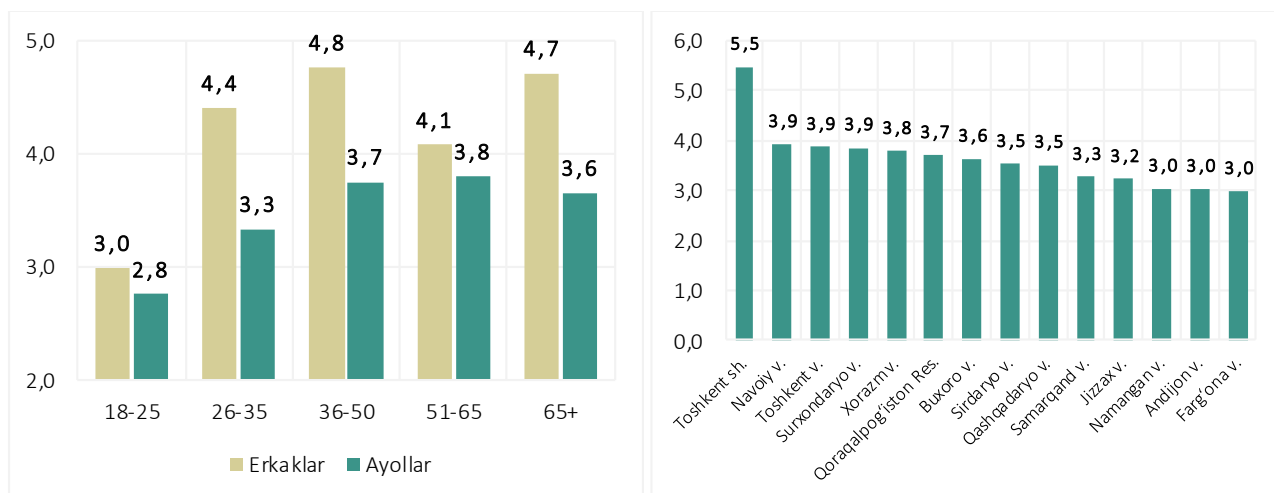
Manba: Markaziy bank hisob-kitoblari

Eng yuqori o'rtacha shartnoma summasi 51-65 yosh guruhiga to'g'ri kelib, ushbu guruhdagi erkaklarda – **2,0 mln so'm**, ayollarda – **1,7 mln so'm**ni tashkil etmoqda. Yosh – 18-25 yoshdagi aholida – o'rtacha shartnoma miqdori **900 ming so'm** atrofida shakllangan (7-rasm).

Nasiya iste'molchilarining hududlar kesimida Toshkent shahri va Toshkent viloyati – jami **27 foiz**, Farg'ona va Samarqand viloyatlari **9 foiz**dan to'g'ri kelib, eng past ulush Buxoro, Navoiy va Xorazm viloyatlarida – **4 foiz**dan va Sirdaryo viloyatida **3 foiz**ni tashkil etmoqda (8-rasm).

Shuningdek, hududlar kesimida o'rtacha shartnoma miqdori Surxondaryo viloyati (*1,6 mln so'm*) va Xorazm viloyatida (*1,4 mln so'm*) **yuqori**, Toshkent va Buxoro viloyatlarida – 1,2 mln so'm hamda Farg'ona viloyatida 1,1 mln so'm atrofida **past** shakllangan (9-rasm).

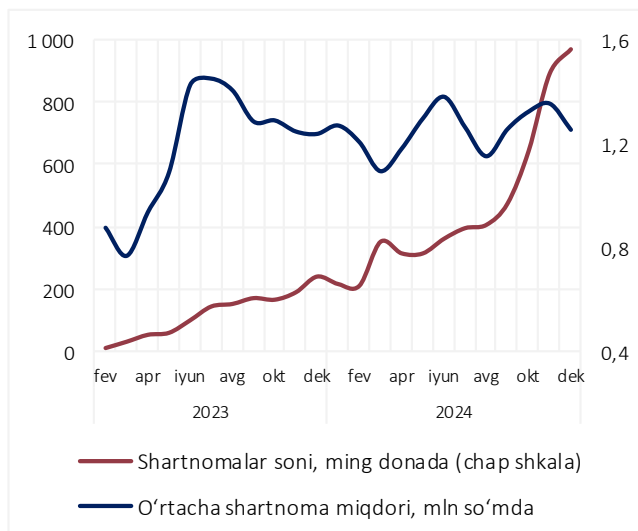
10-rasm. Bir kishiga to'g'ri keladigan nasiya qarzi hajmi
(yosh guruhi va hududlar kesimida), mln so'mda



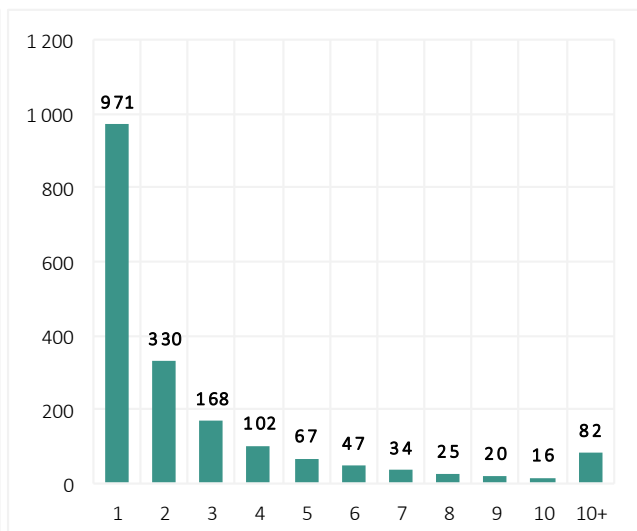
Manba: Markaziy bank hisob-kitoblari

Umuman olganda, nasiya bo'yicha bir kishiga to'g'ri keladigan yuqori qarzdorlik yosh guruhlar kesimida 36-50 yoshli aholida – **4,2** mln so'm, past 18-25 yoshli aholida – **2,9** mln so'mni tashkil etmoqda. Shuningdek, hududlar kesimida mazkur ko'rsatkich Toshkent shahrida yuqori – **5,5** mln so'm shakllanib, respublika bo'yicha o'rtacha ko'rsatkichdan (**3,7** mln so'm) deyarli **1,5 barobarga** ko'p (10-rasm).

11-rasm. Nasiya shartnomalari soni va o'rtacha shartnoma miqdori (oylik)



12-rasm. Bir kishiga to'g'ri keladigan shartnomalar sonining taqsimlanishi, ming kishida



Manba: Markaziy bank hisob-kitoblari

2023-2024-yillarda shartnomalar soni 2023-yil fevral oyidagi **13,5** mingdan 2024-yil dekabr oyida **973** minggacha oshdi (**72,6 barobar**) va mazkur davrda o'rtacha shartnoma miqdori barqaror **1,2** mln so'm atrofida shakllanib kelgan (11-rasm).

Shu bilan birga, 2024-yilda bir kishiga **3 ta shartnoma** to'g'ri kelgan bo'lsa, 2023-yilda bu ko'rsatkich 2 tani tashkil etgan. Bunda Toshkent shahrida mazkur ko'rsatkich **4** tani tashkil etib, Namangan va Andijon viloyatlarida **2** tadan to'g'ri kelmoqda.

Nasiya iste'molchilarining **52,1** foizida (*971 ming kishi*) **1 ta** nasiya shartnomasi, **17,7** foizida (*330 ming kishi*) – **2 ta** shartnoma rasmiylashtirilgan bo'lsa, **4,4** foizida yoki 82 ming kishida **10 ta** shartnomadan ko'proq (12-rasm).

2.3. Nasiya tashkilotlarining foydasi

O'zbekistondagi nasiya bozoridagi holatni o'rganish maqsadida eng ommabop elektronik tovarlardan biri sifatida **iPhone 16 Pro Max (256 GB)** mobil telefoni tanlab olinib, mazkur tovarning maishiy texnika do'konlaridagi narxlari, bo'lib to'lash shartlari bo'yicha narx shakllanishi va ularga qo'shimcha ustamalarning qanday qo'shilishi, shuningdek, ushbu tovarning bank kreditiga to'g'ri keladigan foiz stavkalari o'rganildi (1-jadval).

Tahlillarga ko'ra, agar tovar 12 oylik to'lov rejasi bilan nasiyaga sotib olinsa, do'kon va nasiya ta'minotchilariga qarab, tovarning umumiy qiymatiga **27,3** foizdan **44,3** foizgacha (*o'rtacha 39,6 foiz*) ustama qo'shiladi. Bundan tashqari, tovar uchun ortiqcha to'lov bank foiz stavkasi ekvivalentida hisoblanganda, ushbu stavkalar **47,1** foizdan **73,8** foizgacha (*o'rtacha 66,5 foiz*) bo'lgan oraliqni tashkil qiladi.

Umuman olganda, tanlangan tovar bank krediti (*mikrokredit – 24,7%, mikroqarz – 40,3% va overdraft – 24,8%*)²⁵ orqali sotib olinganda, ortiqcha to'lov summasi **14-23** foiz atrofida yoki *o'rtacha 17* foizni tashkil etgan bo'lardi.

Ta'kidlash joizki, jadvaldagi tanlanma tovarni taklif etayotgan do'konlarda tovarning dastlabki narxi ham bozordagi o'rtacha narxga nisbatan yuqoriroq belgilangan. Masalan, iPhone 16 Pro Max mobil telefoni bozordagi narxi o'rtacha 17 mln atrofida sotilsa (*1 310 dollar*), yuqoridagi do'konlarda uning narxi **18-23** mln so'm oralig'ida shakllangan.

Shuningdek, **dastlabki to'lovni** o'z ichiga oluvchi nasiya savdosining boshqa turi ham mavjud. Masalan, "Brostore.uz" maishiy texnika do'konida yuqorida tanlangan tovar narxi 17 770 000 so'mni, dastlabki to'lov esa 30 foizni, ya'ni 5 331 000 so'mni tashkil etadi. Qolgan 12 439 000 so'm 12 oyga bo'lib to'lansa, oylik to'lov miqdori 1 805 254 so'mni, tovarning umumiy qiymati esa 26 994 050 so'mni tashkil qiladi, bu esa **51,9** foizlik ortiqcha to'lovga teng (*ma'lumotlar 2024 yil dekabr oyi holatiga*).

²⁵ 2024-yil dekabr oyida jismoniy shaxslarga ajratilgan kreditlarning o'rtacha tortilgan foiz stavkalari.

“Idea” do‘konida maishiy texnikani **ortiqcha to‘lovlarsiz** nasiyaga xarid qilish imkoniyati mavjud bo‘lib, nasiya muddati 6 oyni tashkil etadi. Masalan, iPhone 16 Pro 128GB ushbu do‘konda 21 990 000 so‘m narxda taklif etilib, 6 oyga bo‘lib to‘langanida oylik to‘lov 3 665 000 so‘mni tashkil qiladi. Biroq, tovarning narxi bozordagi o‘rtacha narxga (14,4 mln so‘m) nisbatan **52,4** foizga yuqoriroq belgilangan (ma‘lumotlar 2024-yil dekabr oyi holatiga).

1-jadval. Nasiya va bank krediti orqali 12 oylik muddatga olingan tovarning ortiqcha to‘lov summasi, so‘mda

Nasiya taklif etayotgan do‘konlar							
Do‘kon	Nasiya tashkiloti	Tovar narxi	Oylik to‘lov	Jami to‘lov	Qo‘shimcha to‘lov	Qo‘shimcha to‘lov, foizda	Bank foizida
		1	2	3	4=3-1	5=3/1	6
Asaxiy.uz	Xazna	18 249 000	2 083 500	25 002 000	6 753 000	37,0	62,5
	Open	18 249 000	2 189 900	26 278 800	8 029 800	44,0	73,3
Texnomart	Axiom nasiya	22 279 000	2 599 250	31 191 000	8 912 000	40,0	67,2
	Tehnoboos	22 279 000	2 599 250	31 191 000	8 912 000	40,0	67,2
	Payme nasiya	22 279 000	2 599 250	31 191 000	8 912 000	40,0	67,2
	Alif	22 279 000	2 599 250	31 191 000	8 912 000	40,0	67,2
	Solfy	22 279 000	2 599 250	31 191 000	8 912 000	40,0	67,2
	Anorbank	22 279 000	2 599 250	31 191 000	8 912 000	40,0	67,2
	Opencard	22 279 000	2 599 250	31 191 000	8 912 000	40,0	67,2
Mediapark	Payme nasiya	23 000 000	2 439 916	29 278 992	6 278 992	27,3	47,1
	Alif nasiya	23 000 000	2 625 833	31 509 996	8 509 996	37,0	62,5
	Uzum nasiya	23 000 000	2 760 000	33 120 000	10 120 000	44,0	73,3
Alifshop.uz	Alif	22 110 000	2 579 500	30 954 000	8 844 000	40,0	67,2
Olcha.uz	Olcha	18 225 820	2 135 000	25 620 000	7 394 180	40,6	68,1
Uzum	Uzum nasiya	18 374 710	2 210 016	26 520 192	8 145 482	44,3	73,8
Bank kreditlari							
Banklar	Mikrokredit	18 225 820	1 729 606	20 755 275	2 529 455	13,9	24,7
	Mikroqarz	18 225 820	1 870 389	22 444 665	4 218 845	23,1	40,3
	Overdraft	18 225 820	1 731 374	20 776 491	2 550 671	14,0	24,9

Manba: Nasiya savdo tashkilotlarining ochiq ma‘lumotlari asosida Markaziy bank hisob-kitoblari (26.12.2024 holatiga)

III. Xulosalar

Dunyo bo'ylab nasiya to'lov sxemalarining ommalashib borishi va ular bilan bog'liq xatarlarning ortishi fonida ko'plab xorijiy markaziy banklarda ushbu segmentni tartibga solish zaruriyati yuzasidan qarashlar paydo bo'lmoqda. Xususan, nasiya bozori ishtirokchilarini litsenziyalash, nasiya shartlari shaffofligini oshirish, iste'molchilarni himoya qilish va ma'lumotlar almashinuvi tizimini joriy etish kabi masalalari ko'rib chiqilmoqda.

O'zbekistonda nasiya savdo xizmatlarining ommalashuvi mamlakatning iqtisodiy va raqamli transformatsiya jarayonlaridagi muhim tendensiyalaridan biriga aylanmoqda. Mazkur xizmatlar, bir tomondan, iste'molni rag'batlantirsa, boshqa tomondan ular bilan bog'liq xatarlar – yashirin qarz yukining o'sishi, tartibga solish mexanizmlarining yetarli darajada shakllanmagani sharoitida ushbu segmentning moliyaviy barqarorlikka salbiy ta'sirining ortishiga sabab bo'lishi mumkin.

O'zbekistonda dastlabki tadqiqot natijalariga ko'ra, foydalanuvchilarning aksariyati 35 yoshgacha bo'lib, ko'p hollarda bir vaqtning o'zida bir nechta nasiya shartnomalariga ega. Shuningdek, tovar narxlariga qo'shilayotgan ustamalar bank kreditlari bilan solishtirilganda nisbatan yuqoriroq darajada shakllangan.

Mamlakatimizda nasiya xizmatlari bilan bog'liq xatarlarni kamaytirish hamda mazkur segmentning barqaror rivojlanishini ta'minlash maqsadida nasiya bozori faoliyatini huquqiy va moliyaviy tartibga solishning aniq mexanizmlarini joriy etish dolzarb vazifa sifatida qaralishi lozim.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Ah Fook, L., & McNeill, L. (2020). Click to Buy: The Impact of Retail Credit on Over-Consumption in the Online Environment. *Sustainability*, 12(18), 7322.
2. Alcazar J., Bradford T. The Appeal and Proliferation of Buy Now, Pay Later: Consumer and Merchant Perspectives. Federal Reserve Bank of Kansas City. November, 2021.
3. Aramonte, S and F Avalos (2021): "The rise of private markets", BIS Quarterly Review, December, pp 69–82.
4. Berg, T., Burg, V., Keil, J., & Puri, M. (2024). The Economics of "Buy Now, Pay Later": A Merchant's Perspective. National Bureau of Economic Research. Working Paper No. 33152.
5. Center for Responsible Lending (2022): Comment Regarding the CFPB's Inquiry into Buy-Now-Pay-Later, March.
6. Consumer Financial Protection Bureau (2023): Consumer use of buy now, pay later insights from the CFPB making ends meet survey, March.
7. Consumer Financial Protection Bureau. (2022, September). Buy Now, Pay Later: Market trends and consumer impacts. Retrieved January 7, 2025, from <https://www.consumerfinance.gov/>
8. Cornelli, G., Gambacorta, L., and Pancotto, L. (2023). Buy now, pay later: a crosscountry analysis. *BIS Quarterly Review*, pages 61–75.
9. Johnson, D., Rodwell, J., & Hendry, T. (2021). Analyzing the Impacts of Financial Services Regulation to Make the Case That Buy-Now-Pay-Later Regulation Is Failing. *Sustainability* 2021, 13, 1992. *Sustainability*, Digital Transformation and Fintech, 537.
10. Julapa, J. & Kose, J. (2018). Fintech: The Impact on Consumers and Regulatory Responses. *Journal of Economics and Business*, 100, 1-6.
11. Julian Alcazar and Terri Bradford (2021). The Rise of Buy Now, Pay Later: Bank and Payment Network Perspectives and Regulatory Considerations. Payments system research briefing. Federal Reserve Bank of Kansas City.
12. Lauren Ah Fook & Lisa McNeill, 2020. "Click to Buy: The Impact of Retail Credit on Over-Consumption in the Online Environment," *Sustainability*, MDPI, vol. 12(18), pages 1-15, September.
13. Lusardi, M and O Mitchell (2023): "The importance of financial literacy: opening a new field", NBER Working Papers, no 31145, April.
14. Lux, M and B Epps (2022): "Grow now, regulate later? Regulation urgently needed to support transparency and sustainable growth for buy-now, pay-

- later”, Harvard Kennedy School M-RCBG Associate Working Paper Series, no 182, April.
15. Lux, M., & Greene, R. (2016, April). Out of reach: Regressive trends in credit card access. M-RCBG Associate Working Paper Series, 54, Harvard University, Cambridge
 16. Penser. (2021, April 5). Buy Now Pay Later (BNPL), Is It Feasible?. Retrieved January 7, 2025
 17. Rivera H., Ceizyk D. Survey: 56% of buy now, pay later users have experienced issues like overspending and missing payments. Bankrate. April 11, 2024 (<https://www.bankrate.com/loans/personal-loans/buy-now-pay-later-survey/>)
 18. Svahn, N. (2023). Buy now, pay later – a threat to financial stability? Sveriges Riksbank. Staff Memo.