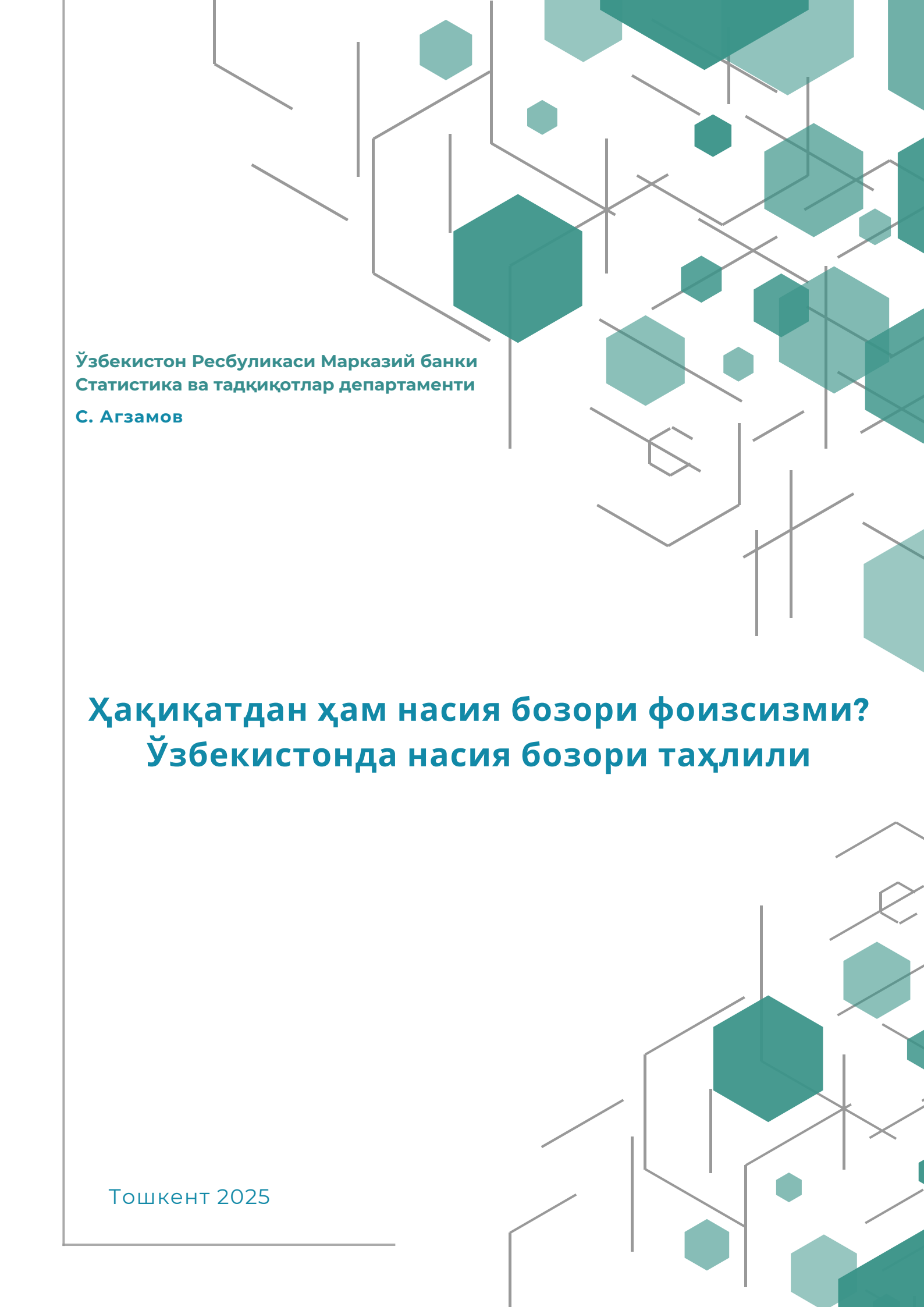




Ўзбекистон Республикаси Марказий банки
Статистика ва тадқиқотлар департаменти
С. Агзамов

Ҳақиқатдан ҳам насия бозори фоицсизми? Ўзбекистонда насия бозори таҳлили

Тошкент 2025

Ҳақиқатдан ҳам насия бозори фоизсизми? Ўзбекистонда насия бозори таҳлили

Ушбу мақоладаги қарашлар муаллифларнинг шахсий фикр ва мулоҳазалари бўлиб, Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг расмий позицияси билан мос тушмаслиги мумкин. Ўзбекистон Республикаси Марказий банки мақола мазмуни учун жавобгарликни зиммасига олмайди. Тақдим қилинган материалларни ҳар қандай услубда қайта ишлатиш фақатгина муаллифлар рухсати билан амалга оширилади.

Статистика ва тадқиқотлар департаменти томонидан тайёрланди.
Ўз таклиф ва эътирозларингизни қуйидаги манзилга жўнатишингиз мумкин:
E-mail: sagzamov@cbu.uz

Ҳақиқатдан ҳам насия бозори фоизсизми?

Ўзбекистонда насия бозори таҳлили

Айни пайтда молиявий маҳсулотлардан бири “Ҳозироқ олинг— кейин бўлиб тўланг” (ингл. “Buy now, pay later” (BNPL)) ёки **насия тўлов схемалари** орқали истеъмолчиларга онлайн ёки офлайн савдо нуқталарида товар ва хизматлар учун тўловларни бўлиб тўлаш оммалашмоқда.

Ҳисоб-китобларга кўра, 2019-2023 йилларда дунё бўйлаб насия платформалари орқали сотувлар ҳажми тахминан 50 млрд доллардан **370** млрд долларгача ёки қарийб **7,5 баробарга** ортди¹.

Шу сабабли кўплаб хорижий марказий банкларда банк тизимидан ташқарида **бошқарилмаётган параллель молиявий бозорнинг** юзага келиши ҳамда **аҳолининг яширин қарз юки** ортиб бориши фонида пул-кредит сиёсати трансмиссияси самарадорлиги ва молиявий барқарорликни таъминлаш ҳамда тизимли хатарларнинг олдини олиш мақсадида **ушбу сегментни тартибга солиш лозимлиги** бўйича қарашлар пайдо бўлмоқда.

I. Адабиётлар шарҳи

Насия савдосининг ривожланишига қуйидаги **омиллар таъсир кўрсатади**. Хусусан:

– **онлайн савдонинг ривожланиши** насия схемалари учун қулай ва тайёр инфратузилма сифатида хизмат қилади;

*Маълумот учун: электрон савдо ҳажми 2017 йилдаги 12,1 млрд сўмдан 2023 йилда **13,3** трлн сўмгача, жами чакана савдодаги улуши эса мос равишда 0,01 фоиздан **4** фоизгача ортди.*

– **юқори инфляция** жараёнида жамғармалар ва даромадларнинг қисқариши ҳисобига аҳоли харид қобилиятининг пасайиши ҳамда инфляцион кутилмаларнинг юқори даражада шаклланишига олиб келиб, паст даромадли аҳолининг насия ва бошқа бўлиб тўлаш схемаларига талабининг ошиши;

– **аҳолининг юқори қарз юки** анъанавий банк кредитларининг оммабоплигини чеклаши; Қарз даражаси юқори бўлган уй хўжаликларида, одатда кредит рейтинги паст бўлиб, банк кредитини олишда қийинчиликларга дуч келади, бу эса нисбатан “юмшоқроқ” скоринг текширувини амалга оширувчи насия ташкилотлари хизматларига бўлган талабни оширади;

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

*Маълумот учун: 2024 йил июль ойида ўтказилган сўровномага кўра, банкдан қарздор респондентларнинг банкдан ташқари қарз мажбуриятларини ҳам ҳисобга олган ҳолдаги жами ўртача қарз юки (DSTI) даражаси **73** фоизни кўрсатди. Қарз юки даражаси тақсимотига кўра, банкдан қарздор респондентларнинг тўртдан бир қисмида қарз юки даражаси **80** фоиздан юқори шаклланган.*

– **банк тизимининг самарадорлиги паст** бўлган шароитда банк молиявий хизматларининг нархлари юқори бўлиб, насия схемаларининг жозибадорлиги ошиши. Таъкидлаш жоизки, аҳолининг молиявий саводхонлик даражаси паст бўлган шароитда истеъмолчилар учун насия тижорат банкларидаги истеъмол кредитларига нисбатан фоизсиз ва ортиқча тўловларсиз – молиялаштириш воситаси сифатида талқин этилиши истеъмолчиларга насияни қулай ва ижобий тўлов тури сифатида кўрсатади²;

– **молиявий соҳани тартибга солиш ва истеъмолчилар ҳуқуқларини ҳимоя қилиш механизмлари етарлича такомиллашмаган** мамлакатларда насия схемаларига ўхшаган янги молиявий маҳсулотлар кўп ҳолларда ҳуқуқий назоратдан четда қолади³.

1.1. Насия мижозларининг профили

Насия хизматларининг доимий фойдаланувчиси **юқори хавфли профилга** эга. Мазкур молиявий маҳсулот фойдаланувчиларининг аксар қисми **35 ёшдан кичик** бўлиб, улар технологияларни яхши тушунадиган ёшлар — “миллениаллар” (1980-1994 йй. – ҳозирда 31-45 ёшдаги аҳоли)⁴ ва “Z авлоди” (1995-2012 йй. – ҳозирда 13-30 ёшдаги аҳоли)га мансуб шахсларни ташкил этади⁵.

*Маълумот учун: Миллий статистика қўмитасининг маълумотларига кўра, 2024 йил 1 январь ҳолатига Ўзбекистонда 35 ёшгача бўлган аҳоли сони **22,7** млнни ёки жами аҳолининг **61,6** фоизини ташкил этган.*

Бундай фойдаланувчилар молиявий саводхонлик даражаси жиҳатидан катта ёшдагиларга нисбатан муайян фарққа эга бўлиши мумкин. АҚШ Истеъмолчиларни молиявий ҳимоя қилиш бюроси (CFPB) томонидан ўтказилган сўров натижаларига кўра, насия хизматларидан, асосан, даромади чекланган ва молиявий билим ва кўникмалари етарлича шаклланмаган шахсларнинг фойдаланиш тенденцияси кузатилган⁶.

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 авлоди” туғилган йиллар борасида турли фикрлар мавжуд. Жин Твенге ва McCrindle маркази миллениалларни 1980-1994 йилларга, Pew Research Center — 1980-1996 йилларга, Нил Хоув эса 1982-2004 йилларга тегишли деб ҳисоблайди. Аммо Штраус ва Хоув кейинчалик авлодлар чегаралари шартли 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.

Хусусан, АҚШ Федерал захира тизими томонидан ўтказилган сўровномага кўра, насия савдо фойдаланувчиларининг 56 фоизи харидни амалга ошириш учун насия — улар учун ягона имконият бўлганини таъкидлашган.

Маълумот учун: Миллий статистика қўмитасининг маълумотларига кўра, 2023 йилда Ўзбекистонда аҳолининг 50 фоизи жами даромадларнинг 29 фоизига, 60 фоизи — 38 фоизига эга.

Шунингдек, CFPBга кўра, насия истеъмолчилари орасида ўрта ҳисобда қарздорлик даражаси юқорироқ ва кредит рейтинги пастроқ ҳамда истеъмол кредити маҳсулотлари орасида насия фойдаланувчилари тўловларни кечиктириш бўйича юқори даражага эга⁷.

АҚШда 2021 йилда ўтказилган сўровнома натижаларига кўра, “Zавлоди”га мансуб насия фойдаланувчиларининг 43 фоизи йил давомида камида бир марта насия тўловини кечиктирган, бу кўрсаткич миллениаллар орасида 31 фоизни ташкил этган⁸.

Индонезияда насия сегментининг жадал ўсиши фонида, 2023 йилда соҳадаги муаммоли кредитлар улуши 6,8 фоиз даражасида шаклланган бўлса, банк тизимида эса бу кўрсаткич 2,4 фоизни ташкил этган.

Швецияда 2018-2022 йилларда насия ташкилотларида муаммоли кредитлар даражаси ўртача 8 фоиздан кўпроқни ташкил этган бўлса, мамлакат банкларида бу кўрсаткич 0,5 фоиз атрофида шаклланган⁹.

Bankrate’нинг АҚШда ўтказган сўровномаси натижаларига кўра, насия хизматлари фойдаланувчиларининг аксарияти ортиқча харажат қилиш (сўровномада қатнашган респондентларнинг 29 фоизи), тўловни кечиктириш (18 фоиз) ва товарни қайтариш ёки компенсация олишда қийинчиликлар (18 фоиз) каби муаммоларга дуч келган.

Шунингдек, баъзи фойдаланувчилар хариддан афсусланганини (сўровномада қатнашган респондентларнинг 17 фоизи) ёки насияга харид қилинган товар ёки хизматдан қониқмаганини (17 фоиз) билдирган¹⁰.

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/>)

1.2. Савдо субъектларининг мотивацияси

Савдо субъектлари насияни тақдим этиш орқали бир қатор афзалликларга эга бўлади. Бир томондан, кредит ва фирибгарлик билан боғлиқ хатарлар сотувчидан насия платформаси (*таъминотчи*)га ўтса (*агар сотувчи таъминотчи вазифасини ҳам бажармаса*), бошқа томондан, тўлов қобилияти чекланган мижозларни жалб қилиш имконияти пайдо бўлади.

Насия тўлов усулини таклиф қилувчи электрон тижорат ташкилотлари баъзи истеъмолчилар бошқа ҳолатда харид қилмаслиги мумкин бўлган товарни сотиб олиши, бошқалари эса режадагидан ҳам кўпроқ сарфлаши ҳисобига сотув ҳажмини ошириш имкониятига эга бўлади. Тадқиқотларда савдо субъектлари истеъмолчиларга бўлиб тўлаш танловини таклиф қилиши сотув ҳажмини **20** фоизга ошириши мумкинлиги аниқланган¹¹.

Айрим ҳолларда, сотувчилар насия платформалари томонидан тақдим этиладиган маркетинг маълумотлар таҳлиллари каби қўшимча хизматлардан ҳам фойда кўради. Жумладан, веб-саҳифаларга ташриф буюрувчиларнинг харидни якунига етказиш кўрсаткичининг ошишига, шунингдек, сотувлар сони ва қийматининг ўсишига олиб келади¹².

1.3. Насия таъминотчиларининг мотивацияси

Тижорат банклари ва насия таъминотчилари ўртасидаги фарқлардан бири уларнинг асосий даромад манбаи ҳисобланади. Тижорат банклари **фоизлар ҳисобига** фойда кўrsa, насия провайдерлари эса асосан **комиссион фойда** ундириш орқали даромадга эга бўлади. Насия платформаларининг молиялаштирилиши хусусий капитал ҳисобидан, асосан венчур жамғармалари томонидан амалга оширилади.

Ҳалқаро ҳисоб-китоблар банкига кўра, насия платформалари хусусий бозорлар, жумладан, венчур жамғармалари (**70,4 фоиз**) томонидан молиялаштирилади¹³.

Хусусан, Европа ҳудудида насия орқали сотилган ҳар бир товар учун савдо субъекти томонидан насия таъминотчисига **2-8 фоиз** атрофида комиссия тўланади¹⁴.

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.

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

Насия таъминотчилари комиссиян даромадлардан ташқари, кечиктирилган тўловлар учун жарималар қўллаш орқали ҳам даромад олади. СФРВ маълумотларига кўра, 2021 йилда кечиктирилган ва бошқа фоизли тўловлар таъминотчилар умумий даромадининг 13,4 фоизини ташкил этган. Шу жумладан, таъминотчилар даромадларининг 6,9 фоизи истеъмолчиларнинг кечиктирилган тўловлари учун ундирилган жарималар ҳисобига шаклланган¹⁵.

Халқаро ҳисоб-китоблар банкининг таҳлилларида ҳам насия таъминотчиларининг асосий даромад манбаларидан бири мижозлар кечиктирилган тўловлари учун ундириладиган жарима ва пенялар эканлиги қайд этилган¹⁶.

Баъзи ҳолларда насия хизматларини тақдим этувчи ташкилотлар банклар билан ҳамкорликда иш олиб боради, бунда банклар насия таъминотчиларини молиявий ресурслар билан таъминлайди. Банклар таъминотсиз мижозларга кредит беришда муаммоларга дуч келиши мумкин, аммо насия ташкилотлари бундай мижозларни қамраб олишда кенг имкониятларга эга. Шунингдек, банклар насия таъминотчилари билан ҳамкорликдан фоиз кўринишидаги даромад олиши мумкин¹⁷.

Швеция марказий банки мутахассислари фикрига кўра, сўнгги йилларда глобал насия провайдерлари бозорда кучли рақобат ҳамда кредитларни қайтаришдаги юқори йўқотишлар сабабли даромадга нисбатан юқори харажатлар ва рентабеллик кўрсаткичларининг тушиб бориши (2017 йилдаги 23 фоиздан 2022 йилда 4 фоизгача қисқарди) каби муаммоларга дуч келишмоқда. Бу вазият фоиз ставкаларининг ошиши ортидан провайдерларнинг молиялаштириш харажатлари ҳам ошиши ҳисобига янада қатъийлашган.

Масалан, Швеция насия провайдерларида кредитларни қайтаришдаги йўқотишлар даражаси 4 фоизни ташкил этса, бу кўрсаткич йирик швед банкларида 0,1 фоизни қайд этган.

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.

1.4. Насия бозори билан боғлиқ потенциал рисклар

Таҳлиллар шуни кўрсатадики, истеъмолчиларнинг молиявий ҳолати насиядан фойдаланишни бошлаганидан сўнг ёмонлашиши мумкин. Бу қуйидаги сабаблар билан изоҳланади:

– Насия орқали харидларни амалга ошириш имконияти **харидлар импульсивлигини** ва келгуси харидлар эҳтимолини оширади¹⁸. Бунда истеъмолчилар бир вақтнинг ўзида бир неча насия провайдеридан товарларни харид қилиб, тўлов ва қарзларни назорат қилишда муаммоларга дуч келиши мумкин. Уй хўжаликлари қарз юкининг, айниқса, **яширин ёки “фантом” қарз юкининг** юқори даражада шаклланиши уларнинг иқтисодий шокларга нисбатан таъсирчанлигини ошириб, ўрта муддатда иқтисодиётнинг секинлашишига олиб келиши мумкин. Кўпинча молиявий инқирозлардан олдинги даврда уй хўжаликлари қарз юкининг ортиб бориши кузатилган¹⁹.

– Насия провайдерлари тижорат банкларига **нисбатан хатарлироқ кредитлар** ажратади. Яъни, насия платформалари томонидан амалга ошириладиган скоринг текширувлари банк ёки кредит ташкилотларининг текширувларига қараганда **“юмшоқроқ”** ҳисобланади. Кредит тарихига ёки доимий даромадга эга бўлмаган истеъмолчилар насия хизматларидан фойдалана олади.

– Насия бўйича маълумотлар, жумладан, тўловлардаги кечиктиришлар одатда **кредит бюроларига тақдим этилмайди**, бу эса истеъмолчининг ҳақиқий кредит рейтингини баҳолашни қийинлаштиради. Бироқ **тўлов интизоми** жиҳатидан жиддий қоида бузилиши (*масалан, бир неча тўловни ўтказиб юбориш*) кузатилган тақдирда, ушбу ҳолат насия ташкилоти томонидан алоҳида қайд этилади²⁰.

– Насия схемаларида **истеъмолчиларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилиш ва тартибга солиш** механизмлари етарли даражада шаклланмаган. Турли кредиторлар турли қонунчилик қоидаларига амал қилишлари сабабли хизмат кўрсатиш ва қарз олиш/қайтариш шароитларида фарқланишлар юзага келиши мумкин. Яъни, истеъмолчилар танланган насия хизмати қайси қоидалар асосида тартибга солинишини тушунишда қийинчиликларга дуч келишлари мумкин. Масалан, харидни расмийлаштириш жараёни кредит картаси билан тўлов қилишга ўхшаш шаклда бўлиши, аммо уларнинг истеъмолчи сифатидаги ҳуқуқлари бутунлай бошқача бўлиши мумкин.

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.

– **Шахсий маълумотлар спекуляцияси.** Насия хизматини кўрсатувчи провайдерлар мижозларининг шахсий иқтисодий-ижтимоий маълумотларидан ташқари, уларнинг феъл-атвори билан боғлиқ маълумотларини ҳам тўплайди. Бундай маълумотлардан кейинчалик феъл-атворга асосланган таргетинг, маълумотларни монетизация қилиш, мижозларнинг умумий қийматини ошириш (*Lifetime Value*)²¹ ва дўконларда харид қилиш эҳтимолини кучайтириш орқали даромадларни ошириш мақсадида фойдаланилиши мумкин.

Шунингдек, бу жараён бозорларда табиий экотизимларнинг шаклланиши, активларнинг концентрациялашуви ҳамда мазкур ташкилотларда “домино” шаклида инқирозларнинг тарқалишига сабаб бўлиши эҳтимоли мавжуд.

Насия бозорини тартибга солиш бўйича халқаро тажриба

Юқорида таъкидланганидек, финтех инновацияларининг тез ривожланиши молиявий ташкилотлар ва истеъмолчилар учун янги хатарларни, институционал ва давлат регуляторлари учун эса тизимли хатарлар ва молиявий барқарорлик соҳасида қўшимча муаммоларни юзага келтиради²².

Бунга инновацияларнинг жуда тез ва кенг тарқалиши, тегишли қонунлар ва нормаларнинг кўпинча кечикиш билан жорий этилиши сабаб бўлади. Ўз навбатида, насия бозори сегменти ҳуқуқий назоратдан четда қолмоқда. Маҳсулотлар хилма-хиллиги ва мураккаблиги регуляторлар учун уларни тавсифлашни қийинлаштириб, тегишли чораларни кўришга тўсқинлик қилмоқда²³.

Сўнгги йилларда бир қатор мамлакатлар насия бозорини тартибга солиш бўйича амалий ишларни бошлади. Бу чоралар истеъмолчиларни ортиқча қарздорлик хавфидан ва яширин ёки назоратсиз кредит амалиётларининг салбий оқибатларидан ҳимоялашни мақсад қилган. Шу билан бирга, насия бозорини тартибга солиш бўйича давлатларнинг ёндашувлари ўзаро фарқ қилади. Масалан, айрим давлатларда ўз-ўзини тартибга солиш амалиёти қўлланилаётган бўлса, бошқаларида уларни амалдаги кредитлаш қоидаларига мувофиқлаштириш таклиф этилмоқда. Хусусан:

– **Австралия** насия савдони тартибга солиш соҳасида етакчи мамлакатлардан бири бўлиб, 2023 йил май ойида мамлакат ҳукумати “Кредит тўғрисида”ги қонунга насия савдони тартибга солишга қаратилган ўзгартиришларни киритишни таклиф қилган. Ушбу ўзгартиришларга мувофиқ, насия савдо провайдерлари кредит лицензиясига эга бўлиши ва белгиланган талабларга риоя қилиши белгиланмоқда. Шунингдек, насия савдо бўйича тўланиши керак бўлган тўловлар кечиктирилишининг олдини олиш мақсадида қарздорларга олдиндан огоҳлантиришлар бериш, ўз вақтида тўланмаган тўловлар учун ҳақ олишни чеклаш ҳамда маълумотларни ошкор қилиш талаблари кучайтирилиши кўзда тутилмоқда;

²¹ **Lifetime Value (LTV)** банк соҳасида мижоз ва банк ўртасидаги муносабатлар давомида мижознинг банкка келтириши мумкин бўлган умумий молиявий фойдани аниқлаш учун қўлланиладиган кўрсаткич. Ушбу кўрсаткич мижоздан келадиган даромадлар, яъни фоизлар, комиссиялар ва бошқа молиявий тушумлардан мижозни жалб қилиш ва унга хизмат кўрсатиш билан боғлиқ харажатларни чегириб ташлаш орқали ҳисобланади.

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.

Маълумот учун: 2023 йилда Австралиянинг машҳур насия савдоси билан шуғулланувчи “Орепрау” ташкилоти молиявий муаммолари сабабли ўз фаолиятини тўхтатди (молиявий қийинчиликлар асосан рентабелликдан кўра бозорда кенгайишга эътибор берилишидан келиб чиққан).

– **Буюк Британияда** ҳам 2023 йил бошларида насия савдони тартибга солиш бўйича қонун лойиҳаси ишлаб чиқилиб, насия провайдерларига Молиявий назорат ва тартибга солиш идораси (FCA) томонидан рухсатнома бериш тартиби ҳамда насия билан боғлиқ чалғитувчи рекламага қарши курашиш бўйича қўшимча чора-тадбирлар жорий этилиши режалаштирилмоқда;

– **АҚШда** насияни тартибга солиш механизмлари насия савдо тоифаси ҳамда штатларга қараб фарқланади. Насия провайдерлари штат миқёсида лицензия олишлари ёки рўйхатдан ўтишлари ва кредитлаш қонунларига риоя қилишлари белгиланган. Истеъмолчиларни молиявий ҳимоя қилиш бюроси насия маҳсулотлари билан боғлиқ хавфларни фаол ўрганиб боради;

– **Европа** Кенгаши томонидан 2023 йил октябрь ойида “Истеъмол кредити тўғрисида”ги қонуннинг янги таҳрири тасдиқланди. Мазкур қонунчилик насия савдо кредитларини ўз ичига олган ҳолда, истеъмолчиларни ортиқча қарздорликка олиб келиши мумкин бўлган қарз бериш амалиётларидан ҳимоя қилишни кучайтиришга йўналтирилган. Қонун Европа Иттифоқи давлатлари томонидан тўлиқ тасдиқлангандан сўнг, уч йил ичида амалга татбиқ этилиши кутилмоқда;

– **Швецияда** насия провайдерлари Швециянинг Молиявий назорат идорасидан “Истеъмол кредити тўғрисида”ги қонунга мувофиқ лицензия олишлари керак;

– **Ҳиндистонда** насия бозори электрон тижорат ва истеъмолчиларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилишни қамраб олувчи нобанк кредит ташкилотлари учун белгиланган қоидалар билан тартибга солинади. 2022 йилда Ҳиндистон Резерв банки нобанк ташкилотларга олдиндан тўлов воситалари билан кредит линияларини бирлаштиришни тақиқловчи қарор қабул қилди;

– **Сингапур** Марказий банки томонидан насия бозори учун жорий қилинган чора-тадбирлар тўплами кредит қобилятини баҳолашдан тортиб маълумотларни ошкор қилиш, маркетинг стратегиялари ва кредит маълумотларини алмашиш каби жиҳатларни қамраб олади. Бундан ташқари, кечиктирилган тўловлар бўйича рухсат этилган чегара миқдори (2 минг Сингапур доллари (1,5 минг АҚШ доллари)) ўрнатилган. Насия савдо провайдерларига истеъмолчилар молиявий қийинчиликка учраганда қўшимча насия билан боғлиқ транзакцияларни амалга оширишга йўл қўймаслик тартиби белгиланган;

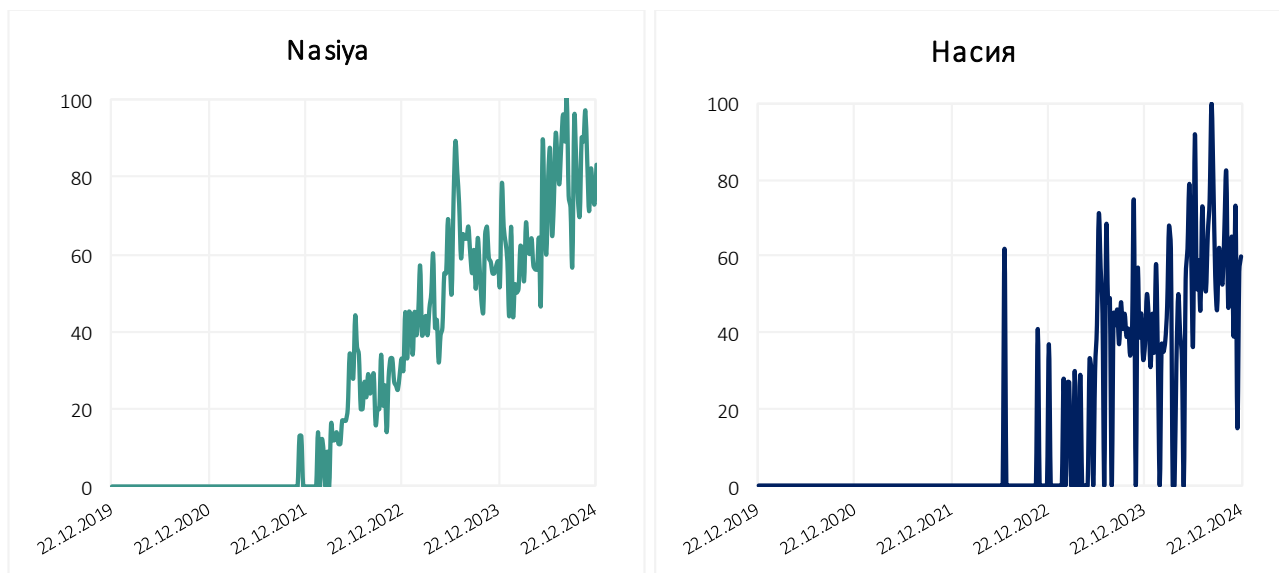
– **Россия** банки 2022 йилдан бошлаб насия бозорини тартибга солиш йўлларини ўрганиб келмоқда. Хусусан, насия бозорини истеъмол кредитлари билан ўхшаш асосда тартибга солиш ҳамда товарнинг нархи уни насияга харид қилиш-қилмасликка боғлиқ равишда ўзгаришини тақиқлаш масалалари кўриб чиқилмоқда. Шунингдек, таклиф этилаётган чораларга кўра, кредит тарихига маълумот киритилмаган ҳолда товарларни насияга харид қилиш 15 минг рубль (≈ 2 млн сўм) миқдори билан чеклаш ва ушбу миқдордан ошган тақдирда насия оператори битим тўғрисидаги маълумотни Кредит тарихлари бюросига тақдим этиши белгиланиши кўзда тутилмоқда.

II. Ўзбекистонда насия савдоси ҳолати таҳлили

Сўнги йилларда Ўзбекистонда **насия савдоси** оммалашиб бораётган янги феноменлардан бири бўлиб, бир томондан, уй хўжаликлари истеъмолининг ошишига ва аҳолининг узоқ муддатли товарларга бўлган эҳтиёжини қондиришга хизмат қилса, бошқа томондан, насия орқали харид қилиш амалиёти аҳоли (*яширин*) қарз юкининг юқори шаклланишига ва молиявий барқарорлик билан боғлиқ хатарларнинг ортиб боришига олиб келиши мумкин.

Хусусан, Google платформасида “насия” сўзининг (*лотин ва кирилл алифбосида*) қидирувлари 2021 йил охиридан бошлаб ўсувчан тенденцияни намоён этиб, айниқса, “**nasiya**” сўзи (*лотин алифбосида ёзилгани*) бўйича қидирувлар аниқ ва юқори ўсувчан трендни кўрсатмоқда. Бу қидирувлар асосан ёшлар томонидан амалга оширилаётганлиги ва насия савдога кўпроқ ёшлар қизиқиш билдираётганини хулоса қилиш мумкин (1-расм).

1-расм. “Насия” сўзининг (*лотин ва кирилл алифбосида*) Google платформасида излашлар тенденцияси



Манба: Google Trends маълумотлари

2.1. Насия савдо ташкилотлари ҳолати

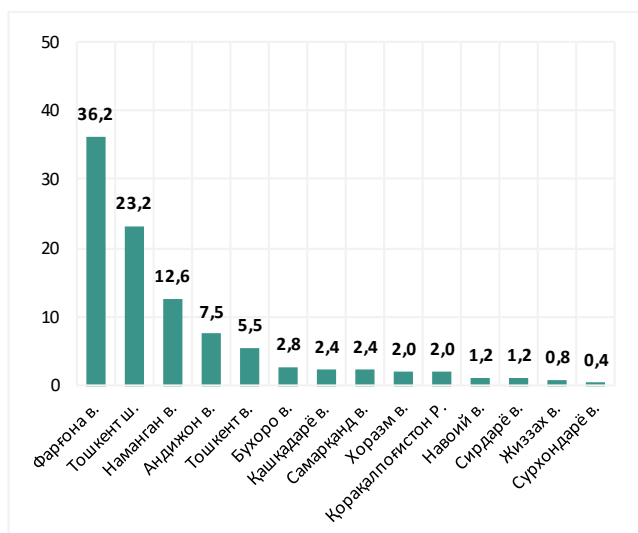
Ҳозирги кунда Ўзбекистонда Кредит-ахборот таҳлилий маркази (КАТМ) кредит бюроси билан шартнома тузган чакана савдо корхоналари сони **307** тани (*бундан 53 таси ЯТТ*) ташкил этмоқда.

Ҳудудлар кесимида мазкур корхоналарнинг **36,2** фоизи Фарғона вилоятида, **23,2** фоизи Тошкент шаҳрида, **12,6** фоизи Наманган вилоятида, **7,5** фоизи Андижон вилоятида ҳамда **5,5** фоизи Тошкент вилоятида рўйхатдан ўтган (2-расм).

Паст кўрсаткичлар Сирдарё (1,2 фоиз), Жиззах (0,8 фоиз) ва Сурхондарё (0,4 фоиз) вилоятларига тўғри келмоқда. Ҳудудлардаги мазкур тақсимланиш ушбу ҳудудлардаги аҳоли сони, даромадлари ҳамда аҳолининг қарашларидан келиб чиқиб юзага келаётган бўлиши мумкин.

Иқтисодий фаолият турлари (ИФУТ-2 бўйича) кесимида КАТМ тизимида уланган корхоналарнинг **37 фоизи маиший техника** товарлари чакана савдоси, **25 фоизи – ихтисослашмаган дўконларда бошқа товарлар** чакана савдоси (*бир нечта турдаги товарлар савдоси*), **11 фоизи – ахборот ва коммуникация ускуналари** савдоси ҳамда **8 фоизи мебель ва маиший жиҳозлар** савдоси фаолияти билан шуғулланмоқда (3-расм).

2-расм. Насия савдо билан шуғулланувчи корхоналар сонининг вилоятлар кесимида тақсимланиши, *фоизда*



3-расм. Насия савдо корхоналарининг фаолият турлари бўйича тақсимланиши, *фоизда*



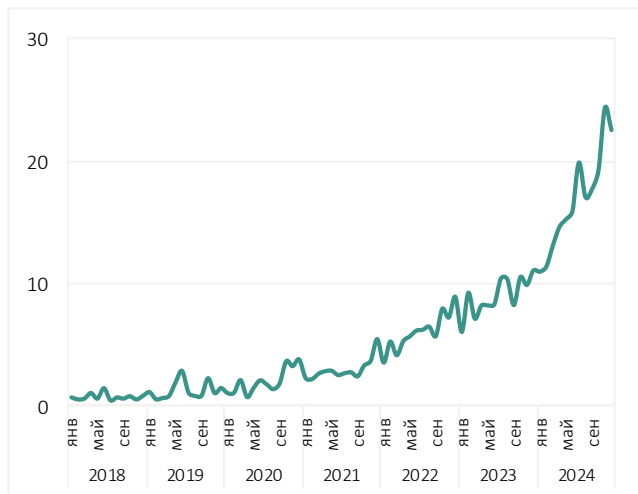
Манба: КАТМ ва Корхоналар реестри маълумотлари, Марказий банк ҳисоб-китоблари

Шунингдек, мазкур корхоналар тушумларидаги йиллик тенденциялар барқарор ва сезиларли ўсишни кўрсатмоқда. Хусусан, 2018 йилда тушумлар **8,1** млрд сўмни ташкил этган бўлса, 2024 йилга келиб ушбу кўрсаткич **201,3** млрд сўмга етган (*қарийб 25 баробар*) (4-расм).

Таъкидлаш жоизки, тушумлар ҳар 1-2 йилда деярли **икки баробарга** ошиб борган. Айниқса, 2022-2023 йиллар оралиғида (*қўшимча 35 млрд сўм*) ва 2023-2024 йиллар оралиғида (*қўшимча 94 млрд сўм*) катта ўсиш қайд этилган. Бундай ўсиш насия савдонинг оммалашиб бораётганлиги ҳамда насия асосида таклиф этилаётган товар ва хизматлар хилма-хиллигининг кенгайиб бораётганлиги билан боғлиқ бўлиши мумкин.

Шу билан бирга, сўнгги 7 йилда бўлиб тўлаш сегментининг жадал ривожланиши фонида насия савдо ташкилотлари томонидан жалб қилинган банк кредити маблағлари ҳажми 2018 йилдаги 22,3 млрд сўмдан 2024 йилда 1 169,8 млрд сўмгача ёки 52 баробарга ошди (5-расм).

4-расм. Насия савдо провайдерларининг тушумлари (ойлик), млрд сўмда



5-расм. Насия савдо корхоналарининг жалб қилган кредитлари (млрд сўмда) ва фоиз ставкалари (фоизда)

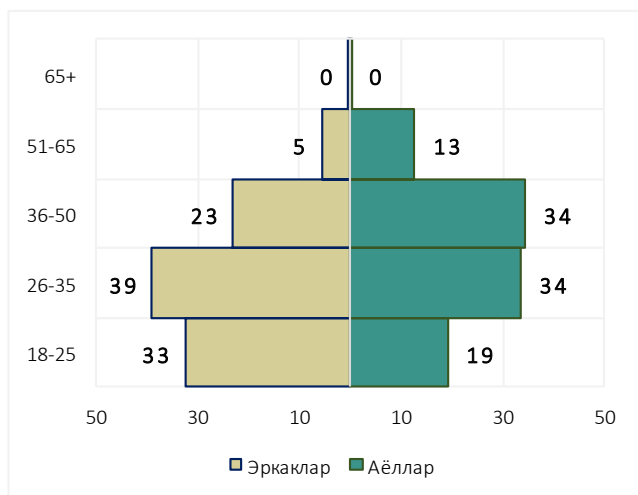


Манба: КАТМ ва Корхоналар реестри маълумотлари, Марказий банк ҳисоб-китоблари

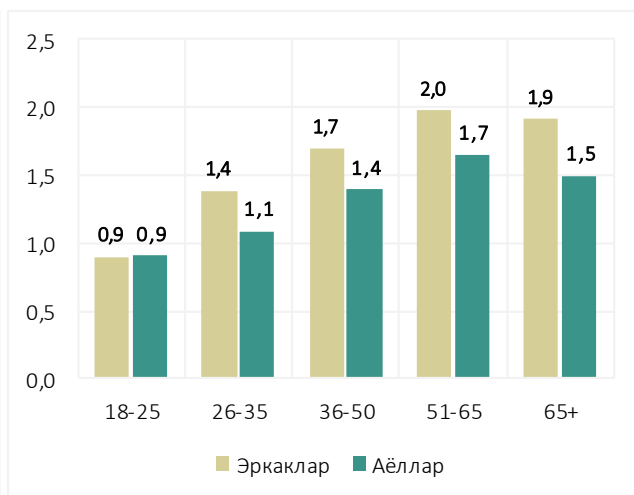
2018-2024 йилларда жалб қилинган банк кредит ставкалари ўсувчан тенденцияни намоён этиб, ўртача йиллик фоиз ставкалари 18,7 фоиздан 21,7 фоизгача ошган (5-расм).

2.2. Насия истеъмолчилари профили

6-расм. Насия истеъмолчиларининг жинси ва ёши бўйича тақсимланиши, фоизда



7-расм. Жинс ва ёш бўйича ўртача шартнома миқдори, млн сўмда



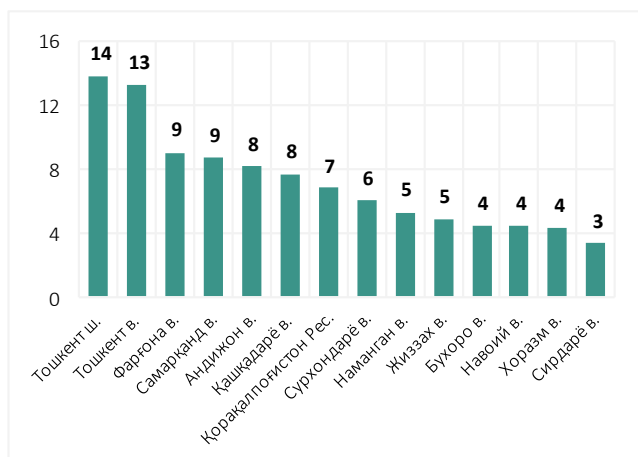
Манба: Марказий банк ҳисоб-китоблари

Насия истеъмолчиларининг жинси ва ёши бўйича тақсимланишини аниқлаш мақсадида насия савдоси билан шуғулланувчи **2 та** ташкилот танлаб олиниб, улар бўйича танланма таҳлил ўтказилди. Таҳлилларга кўра, насия хизматлари истеъмолчиларининг аксар қисми 35 ёшгача бўлган аҳоли (**63 фоиз**) – эркеклар **72** фоиз ва аёллар **53** фоизни ташкил этади²⁴.

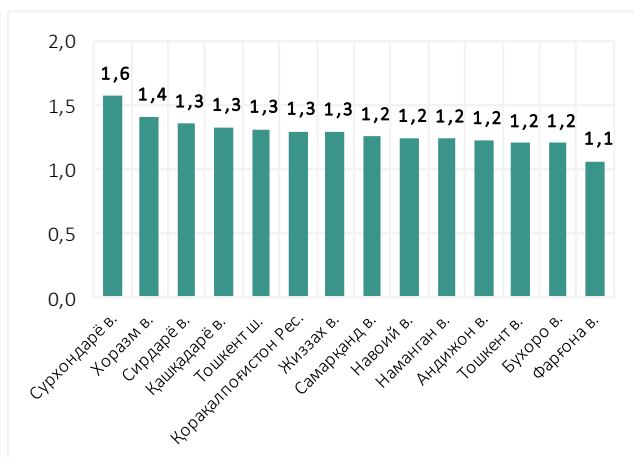
Таъкидлаш жоизки, 2024 йилда юқоридаги насия ташкилотларидаги жами мижозлар сони **1,9** млн кишини (*1,1 млн эркеклар, 0,8 млн аёллар*) ташкил этиб, бунда фақат битта насия ташкилоти (уникал) фойдаланувчилари сони **1,7** млн кишига тўғри келган.

Маълумот учун: 2025 йил 1 январь ҳолатига кўра, юқорида қайд этилган уникал фойдаланувчиларнинг **777,5** минг нафарида қўшимча равишда банк кредитлари бўйича қарздорликлари мавжуд бўлиб, ушбу қарздорларнинг асосий қисми (**68,7** фоиз) **микроқарзлар** хизматидан фойдаланган.

8-расм. Насия истеъмолчиларининг ҳудудлар кесимида тақсимланиши, фоизда



9-расм. Насия истеъмолчиларининг ҳудудлар кесимида ўртача шартнома миқдори, млн сўмда



Манба: Марказий банк ҳисоб-китоблари

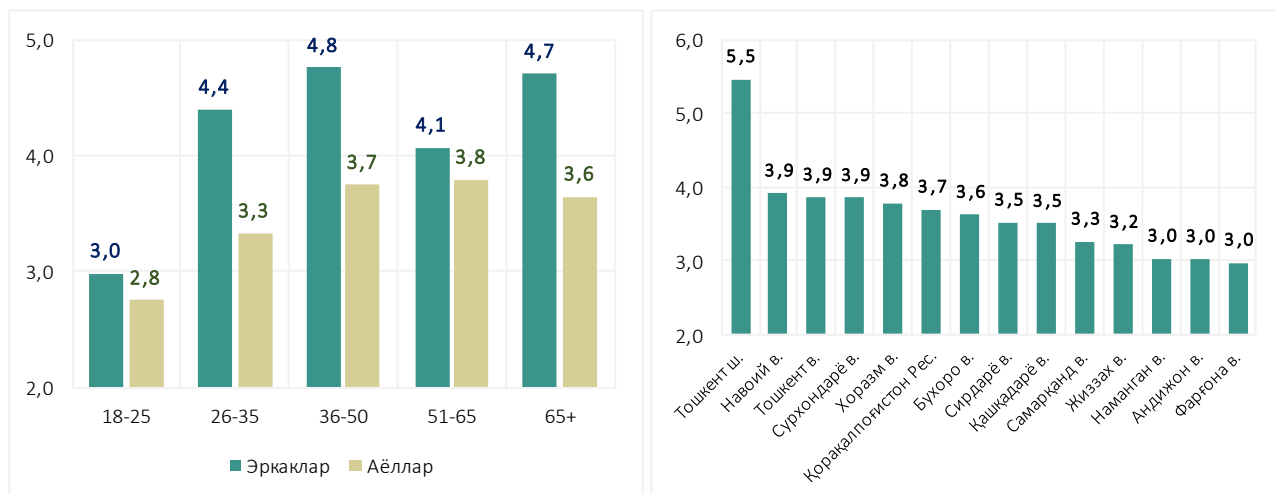
Энг юқори ўртача шартнома суммаси 51-65 ёш гуруҳига тўғри келиб, ушбу гуруҳдаги эркекларда – **2,0** млн сўм, аёлларда – **1,7** млн сўмни ташкил этмоқда. Ёш – 18-25 ёшдаги аҳолида – ўртача шартнома миқдори **900** минг сўм атрофида шаклланган (7-расм).

Насия истеъмолчиларининг ҳудудлар кесимида Тошкент шаҳри ва Тошкент вилояти – жами **27** фоиз, Фарғона ва Самарқанд вилоятлари **9** фоиздан тўғри келиб, энг паст улуш Бухоро, Навоий ва Хоразм вилоятларида – **4** фоиздан ва Сирдарё вилоятида **3** фоизни ташкил этмоқда (8-расм).

²⁴ Ушбу маълумотлар Ўзбекистондаги бутун насия бозорини акс эттирмайди, балки фақат микромолия ташкилотлари орқали молиялаштирилаётган сегментнинг аксар қисмини қамраб олади.

Шунингдек, ҳудудлар кесимида ўртача шартнома миқдори Сурхондарё вилояти (1,6 млн сўм) ва Хоразм вилоятида (1,4 млн сўм) **юқори**, Тошкент ва Бухоро вилоятларида – 1,2 млн сўм ҳамда Фарғона вилоятида 1,1 млн сўм атрофида **паст** шаклланган (9-расм).

10-расм. Бир кишига тўғри келадиган насия қарзи ҳажми (ёш гуруҳи ва ҳудудлар кесимида), млн сўмда



Манба: Марказий банк ҳисоб-китоблари

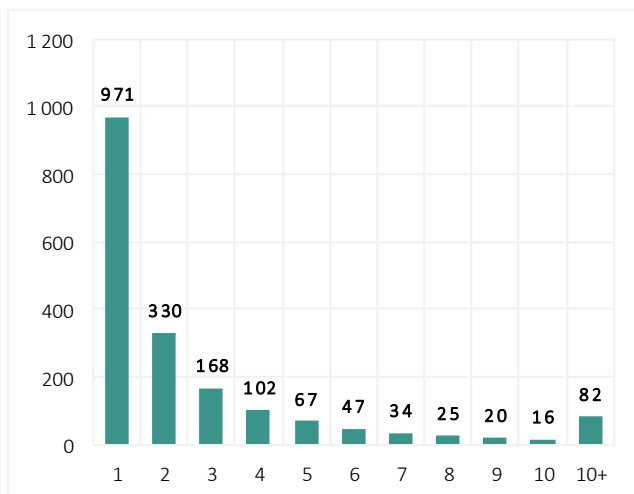
Умуман олганда, насия бўйича бир кишига тўғри келадиган юқори қарздорлик ёш гуруҳлари кесимида 36-50 ёшли аҳолида – 4,2 млн сўм, паст 18-25 ёшли аҳолида – 2,9 млн сўмни ташкил этмоқда. Шунингдек, ҳудудлар кесимида мазкур кўрсаткич Тошкент шаҳрида юқори – 5,5 млн сўм шаклланиб, республика бўйича ўртача кўрсаткичдан (3,7 млн сўм) деярли 1,5 баробарга кўп (10-расм).

11-расм. Насия шартномалари сони ва ўртача шартнома миқдори (ойлик)



Манба: Марказий банк ҳисоб-китоблари

12-расм. Бир кишига тўғри келадиган шартномалар сонининг тақсимланиши, минг кишида



2023-2024 йилларда шартномалар сони 2023 йил февраль ойидаги **13,5** мингдан 2024 йил декабрь ойида **973** минггача ошди (*72,6 баробар*) ва мазкур даврда ўртача шартнома миқдори барқарор **1,2** млн сўм атрофида шаклланиб келган (11-расм).

Шу билан бирга, 2024 йилда бир кишига **3 та шартнома** тўғри келган бўлса, 2023 йилда бу кўрсаткич 2 тани ташкил этган. Бунда Тошкент шаҳрида мазкур кўрсаткич **4** тани ташкил этиб, Наманган ва Андижон вилоятларида **2** тадан тўғри келмоқда.

Насия истеъмолчиларининг **52,1** фоизида (*971 минг киши*) **1 та** насия шартномаси, **17,7** фоизида (*330 минг киши*) – **2 та** шартнома расмийлаштирилган бўлса, **4,4** фоизида ёки 82 минг кишида **10 та** шартномадан кўпроқ (12-расм).

2.3. Насия ташкилотларининг фойдаси

Ўзбекистондаги насия бозоридаги ҳолатни ўрганиш мақсадида энг оммабоп электроник товарлардан бири сифатида **iPhone 16 Pro Max (256 GB)** мобил телефони танлаб олиниб, мазкур товарнинг маиший техника дўконларидаги нархлари, бўлиб тўлаш шартлари бўйича нарх шаклланиши ва уларга қўшимча устамаларнинг қандай қўшилиши, шунингдек, ушбу товарнинг банк кредитига тўғри келадиган фоиз ставкалари ўрганилди (1-жадвал).

Таҳлилларга кўра, агар товар 12 ойлик тўлов режаси билан насияга сотиб олинса, дўкон ва насия таъминотчиларига қараб, товарнинг умумий қийматига **27,3** фоиздан **44,3** фоизгача (*ўртача 39,6 фоиз*) устама қўшилади. Бундан ташқари, товар учун ортиқча тўлов банк фоиз ставкаси эквивалентида ҳисобланганда, ушбу ставкалар **47,1** фоиздан **73,8** фоизгача (*ўртача 66,5 фоиз*) бўлган оралиқни ташкил қилади.

Умуман олганда, танланган товар банк кредити (*микрокредит – 24,7%, микроқарз – 40,3% ва овердрафт – 24,8%*)²⁵ орқали сотиб олинганда, ортиқча тўлов суммаси **14-23** фоиз атрофида ёки *ўртача 17* фоизни ташкил этган бўларди.

Таъкидлаш жоизки, жадвалдаги танланма товарни таклиф этаётган дўконларда товарнинг дастлабки нархи ҳам бозордаги ўртача нархга нисбатан юқорироқ белгиланган. Масалан, iPhone 16 Pro Max мобил телефони бозордаги нархи ўртача 17 млн атрофида сотилса (*1 310 доллар*), юқоридаги дўконларда унинг нархи **18-23** млн сўм оралиғида шаклланган.

²⁵ 2024 йил декабрь ойида жисмоний шахсларга ажратилган кредитларнинг ўртача тортилган фоиз ставкалари.

Шунингдек, **дастлабки тўловни** ўз ичига оловчи насия савдосининг бошқа тури ҳам мавжуд. Масалан, “Brostore.uz” маиший техника дўконида юқорида танланган товар нархи 17 770 000 сўмни, дастлабки тўлов эса 30 фоизни, яъни 5 331 000 сўмни ташкил этади. Қолган 12 439 000 сўм 12 ойга бўлиб тўланса, ойлик тўлов миқдори 1 805 254 сўмни, товарнинг умумий қиймати эса 26 994 050 сўмни ташкил қилади, бу эса **51,9** фоизлик ортиқча тўловга тенг (*маълумотлар 2024 йил декабрь ойи ҳолатига*).

“Idea” дўконида маиший техникани **ортиқча тўловларсиз** насияга харид қилиш имконияти мавжуд бўлиб, насия муддати 6 ойни ташкил этади. Масалан, iPhone 16 Pro 128GB ушбу дўконда 21 990 000 сўм нархда таклиф этилиб, 6 ойга бўлиб тўланганида ойлик тўлов 3 665 000 сўмни ташкил қилади. Бироқ, товарнинг нархи бозордаги ўртача нархга (*14,4 млн сўм*) нисбатан **52,4** фоизга юқорироқ белгиланган (*маълумотлар 2024 йил декабрь ойи ҳолатига*).

1-жадвал. Насия ва банк кредити орқали 12 ойлик муддатга олинган товарнинг ортиқча тўлов суммаси, сўмда

Насия таклиф этаётган дўконлар							
Дўкон	Насия ташкилоти	Товар нархи	Ойлик тўлов	Жами тўлов	Қўшимча тўлов	Қўшимча тўлов, фоизда	Банк фоизида
		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
Банк кредитлари							
Банклар	Микрокредит	18 225 820	1 729 606	20 755 275	2 529 455	13,9	24,7
	Микроқарз	18 225 820	1 870 389	22 444 665	4 218 845	23,1	40,3
	Овердрафт	18 225 820	1 731 374	20 776 491	2 550 671	14,0	24,9

Манба: Насия савдо ташкилотларининг очиқ маълумотлари асосида Марказий банк ҳисоб-китоблари (26.12.2024 ҳолатига)

III. Хулосалар

Дунё бўйлаб насия тўлов схемаларининг оммалашиб бориши ва улар билан боғлиқ хатарларнинг ортиши фонида кўплаб хорижий марказий банкларда ушбу сегментни тартибга солиш зарурияти юзасидан қарашлар пайдо бўлмоқда. Хусусан, насия бозори иштирокчиларини лицензиялаш, насия шартлари шаффофлигини ошириш, истеъмолчиларни ҳимоя қилиш ва маълумотлар алмашинуви тизимини жорий этиш каби масалалари кўриб чиқилмоқда.

Ўзбекистонда насия савдо хизматларининг оммалашуви мамлакатнинг иқтисодий ва рақамли трансформация жараёнларидаги муҳим тенденцияларидан бирига айланмоқда. Мазкур хизматлар, бир томондан, истеъмолни рағбатлантирса, бошқа томондан улар билан боғлиқ хатарлар – яширин қарз юкининг ўсиши, тартибга солиш механизмларининг етарли даражада шаклланмагани шароитида ушбу сегментнинг молиявий барқарорликка салбий таъсирининг ортишига сабаб бўлиши мумкин.

Ўзбекистонда дастлабки тадқиқот натижаларига кўра, фойдаланувчиларнинг аксарияти 35 ёшгача бўлиб, кўп ҳолларда бир вақтнинг ўзида бир нечта насия шартномаларига эга. Шунингдек, товар нархларига қўшилаётган устамалар банк кредитлари билан солиштирилганда нисбатан юқорироқ даражада шаклланган.

Мамлакатимизда насия хизматлари билан боғлиқ хатарларни камайтириш ҳамда мазкур сегментнинг барқарор ривожланишини таъминлаш мақсадида насия бозори фаолиятини ҳуқуқий ва молиявий тартибга солишнинг аниқ механизмларини жорий этиш долзарб вазифа сифатида қаралиши лозим.

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.