



KREDITLASH JARAYONIDA XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI OMILINI XORIJ TAJRIBASI ASOSIDA TAKOMILLASHTIRISH

Jo'rayeva Sevara Zakirovna,

*Ph.d darajasi uchun mustaqil tadqiqotchi,
Toshkent Davlat Iqtisodiyot Universiteti*

Annotatsiya. Respublikamizda hozirgi kunda tijorat banklari tomonidan mijozlarni kreditlashda kredit tarixi va ish haqi daromadlarini hisobga olgan holda kreditlar ajratilmoqda. Biroq xorij tajribasidan ma'lumki bu usulda kreditlashning bir qator kamchiliklari mavjud. Maqolada kredit skoring tizimini xulq-atvor iqtisodiyotini xorij tajribasi asosida joriy etishning ahamiyati va istiqbollari yoritilgan.

Kalit so'zlar: kredit, to'lov qobiliyati, kredit portfel, muommoli kreditlar, xulq-atvor iqtisodiyoti, iste'mol krediti, avtokredit, kreditga layoqatlilik, kredit skoring, kredit tarixi.

Kirish

Hozirgi jahon tendensiyasiga e'tibor qaratsak, xulq-atvor iqtisodiyoti oxirgi yigirma yillikda eng katta urg'u berilayotgan sohalardan biri hisoblanadi. Dunyoning ko'pgina rivojlangan mamlakatlarida bank-moliya, marketing va boshqa biznes kompaniyalari bu sohani o'rganishga, joriy etishga va maksimal foydaga erishishga xarakat qilishmoqda. Ayniqsa marketing va kreditlashda mijozlarni jalb qilishda insonlar xarakteriga ta'sir etuvchi omillarni keng qo'llashmoqda. Bu vositalar orqali nafililikni oshirish ham bir qator xorijiy olimlar tadqiqotlarida tahlil qilingan va amalda qo'llanilmoqda. Misol tariqasida, ko'pgina katta savdo do'konlarida doimiy talab bor bo'lgan oziq-ovqat va nooziq-ovqat mahsulotlarini savdo rastasining eng oxirgi qatorida, aksincha yorqin reklama qilingan holda kam talabgor mahsulotlarini eng oldi qatorlarda joylashtirishni misol qilib keltirish mumkin.

Jahon miqyosida xulq-atvor iqtisodiyotini joriy etish keng qo'llanilib borar ekan, rivojlangan davlatlarda ko'pgina kompaniyalar va tashkilotlarda hozirda insonlar xulq-atvorini foydani maksimallashtirishga ta'sirini tahlil qiluvchi mustaqil bo'linmalar va "Chief Behavioral Officer" shtati, ya'ni bosh xulq – atvor iqtisodchisi lavozimi joriy etilgan. Bu yo'nalishni kengaytirish va takomillashtirishning asosiy faktorlari quyidagilardir:

1. Top menejment jamoasini shakllantirish. Bunda jamoa qanchalik darajada o'quv malaka oshirishni va lozim loyihalarni chuqurroq ishlab chiqishga o'z diqqat-e'tiborini qaratadi.

2. Bosqichma-bosqish boshlash. Loyihalarni amalga oshirishda banklarda xulq-atvor iqtisodiyoti omiliga tayanish va yuqori ta'sirga kam xarajatlar qilgan holda erishish ko'zda tutilgan.



3. Har kim ham ekspert emasligini tushunish. Xulq-atvor iqtisodiyoti tashkilotda joriy etilar ekan, har kim ham mukammal bo'lishi shartmas. Sohalarga qarab har kim loyihalarni har xil muhokama qiladi.

4. Aniq bir tuzilmani yaratish. Xulq-atvor iqtisodiyotini banklarda joriy etishda turli jamoalarga turlicha loyihalarni berish tavsiya etiladi.

5. Iloji boricha muhim jamoalarni jalb etish. Biznesda muhim odamlarni va jamoalarni aniqlab olish kerak.

Buyuk Britaniyadagi "Lloyds Banking Group" kompaniyasi chakana xizmatlarga ixtisoslashgan bo'lib, 2021-yili 7 milliard funt-sterling mablag'ini mijozlar uchun eng yaxshi bank bo'lishga sarflagan. Ushbu bank bilan London Business School hamkorligida xulq-atvor iqtisodiyoti va qarorlar qabul qilish jarayonini o'rganish maqsadida hamkorlik tuzilgan. Ma'lumotlar bazasi va mijozlar diqqat-e'tiborini tortish bilan birgalikda xulq-atvor iqtisodiyoti ko'zlangan maqsadni amalga oshirishda asosiy elementdir. Shuningdek, xulq-atvor iqtisodiyoti ilmiy laboratoriyasi tashkil etilgan bo'lib, u yerda ma'lumotlarda yuksak darajada mijozlarni o'rganishda foydalanish va insonlarga qaratilgan dizaynni rivojlantirish amalga oshirilmoqda. Jalb qilingan talabalar Lyodsda diqqat-e'tiborini mijozlarni aqliy qarashlarini o'rganish va raqamlashtirishni takomillashtirish hamda tanlovga qaror qabul qilishning ta'sirini aniqlashtirishga qaratishmoqda.

Jismoniy shaxslarga juda keng turdagi kreditlarni taqdim qiluvchi Britaniya davlatida kreditlar hisobidan sotib olinuvchi ko'chmas mulklar yoki tovarlar sotib olinishiga bugungi kunda chegaralar qo'yilmaydi. Ipoteka kreditlari ajratishda asosiy shartlardan biri rezident shaxs bo'lish hisoblanib, yuqori kredit so'mmalarida oylik ish haqi inobatga olinadi. Shuningdek, Angliya banklari kredit oluvchi jismoniy shaxslarning daromadlari, yaxshi kredit tarixi, doimiy ish joyiga ega bo'lishiga ham e'tibor qaratishadi. Bu jarayonlarni tashkil etish orqali mamlakatda resurslarni to'g'ri taqsimlash, muammoli kreditlarning oldini olish va moliya-bank sohasida faoliyat yurituvchilar uchun likvidlikni ta'minlashga erishilmoqda.

Moliyaviy qarorlarni to'g'ri qabul qilinishini ta'minlash maqsadida xulq-atvor nazariyasi 2010-yilda Buyuk Britaniyaning sobiq vaziri David Cameron tomonidan ham kengaytirilgan. U hukumat tarkibida alohida xulq-atvorni o'rganuvchi yo'nalishda bo'limni tashkil qilib, soliq to'lovlarini samarali yig'ish uchun faoliyat olib borgan. R. Thaler u tomonidan norasmiy maslahatchi bo'lishga taklif qilingan edi. Cameronning so'zlariga ko'ra, xulq-atvorga asoslangan "turtki" siyosati o'zida ajoyib mexanizmni tashkil etadi, ya'ni uning yordamida fuqarolarni o'zlari va jamiyat uchun eng yaxshisini tanlashga ishontirish mumkin.

Mavzuga oid adabiyotlar tahlili

Xulq-atvor iqtisodiyoti mavzusi mashhur bo'lib borar ekan, buni siyosiy jarayonlarni rivojlantirishini tushunish uchun bir qancha ishlar belgilandi. 2010-yilda asos solingan "Xulq-atvor qarashlari jamoasi" turtki nazariyasini



davlat siyosati va xizmatlarini rivojlantirishga xarakat qildi. Yevropa Komissiyasi ham bu borada bir qator ishlarni amalga oshirib, asosiy moliyaviy nazoratni rivojlantirish uchun xulq-atvorning ta'sirini o'rganishga doir tadqiqotlar olib borildi. Milliy moliya tashkilotlari xulq-atvorning ta'sirini o'rganish uchun jamoalar tashkil qila boshladi. Bular jumlasiga "UK Financial Conduct Authority", "the Netherlands Authority for the Financial Markets", "the US Consumer Financial Protection Bureau" kabilarni keltirish mumkin.

Xalqaro tajribalardan ko'rish mumkinki banklar faoliyatida qo'llaniladigan turli kredit skoring modellari mijozning kreditga layoqatliligini aniq va keng ko'lamda baholash imkonini beradigan zamonaviy usullardan biridir. Buning yordamida eng maqbul mijoz tanlab olinadi hamda kredit riskini sezilarli pasaytirishga erishiladi. Demak, kreditning qaytmasligi bilan bog'liq yo'qotishlarning oldi olinadi. Kreditga layoqatlilikni aniq, to'liq va tezkor baholash nafaqat banklar uchun kredit riskini pasaytirish, balki korxonalar uchun kreditni qaytara olmaslik riskini qisqartirishga tayinlanganligi bilan ham ahamiyat kasb etadi. Global miqyosda kreditlar ajratishda kredit skoring tushunchasi qo'llanilar ekan, bu tushunchaga qarz oluvchi to'g'risidagi ma'lumotlarni matematik va statistik tahlil qilishga asoslangan ma'lum bir kredit resurslarini berishning ehtimollik tizimi sifatida ta'rif berilgan.

Iqtisodiy sotsiologiya sohasidagi xulq-atvorning asoschisi M.Veber deb e'tirof etiladi. Bu yo'nalishdagi tadqiqotchilar insonlarni irratsional bo'lgan holatlaridagi iqtisodiy yoki psixologik ta'sirlanishini o'rganishadi. Uning fikricha, insonlar o'zlariga berilgan muqobillar orasidagina tanlab olishadi va bu xususiyatdan firmalar ko'proq daromad olishda foydalanishi mumkin.

Moliyaviy qarorlarning insonlar xulq-atvori bilan bog'liqligini o'rganuvchi iqtisodiy psixologiya fani hozirda takomillashib bormoqda. Ta'kidlash joizki, XX asrda Gabriel Tarde, Jorj Katon, Laslo Garai asarlari tufayli iqtisodiy psixologiyani paydo bo'lishi va rivojlanishiga sababchi bo'ldi. Ular tomonidan kutilayotgan foydalilik nazariyasi va vaqtlararo foydalilik modellari e'tirof etildi, ular asosida noaniqlik va vaqtli tanlov sharoitida qarorlar qabul qilish jarayoni haqidagi farazlarni ilgari surish imkoniyati paydo bo'ldi.

Xavfli vaziyatda qarorlar qanday qabul qilinishi haqidagi rasmiy nazariya ya'ni "Kutilayotgan foydalilik nazariya"si 1944-yilda eng buyuk matematiklardan Jon von Neumann va iqtisodchi Oskar Morgensternning kitoblarida nashr etilgan. U Albert Eynshteynning zamondoshi va Prinston universiteti qoshidagi Malaka oshirish institutida ishlagan va Ikkinchi jahon urushi davomida o'zini amaliy muammolarni hal qilishga bag'ishlagan. Natijada "O'yinlar nazariyasi va iqtisodiy xulq-atvor" nomli 600 betlik asari yozilgan va unda kutilayotgan foydalilik nazariyasi keltirib o'tilgan.

Xitoylik bir qator tadqiqotchilar aqliy beqarorlik, o'y-fikrlar va munosabatlar shaxsni aniqlashdagi faktorlar ekanligi sababli, mas'uliyatli qarz oluvchini aniqlashda ushbu omillarga tayanish mumkin bo'ladi degan xulosaga



kelishgan. Ya'ni, moliyaviy bozorlardagi iste'molchilar doimo qanday qilib qarz ekanligi ko'rsatilgan xavf-xatarlar, yo'qotishlar va xarajatlar potentsiallari taqdim etilishini to'liq bilishga ojizdir.

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

Tahlili va natijalar

Consumer Credit Directive (CCD) tashkiloti xulq-atvor bo'yicha 2008-yilda yangi qoidalar o'rnatdi, ya'ni mijozlarda o'z kredit kelishuvlarini o'zgartirish bo'yicha qaror qabul qilingandan keyin 14 kalendar kun ichida imkoniyat beriladi. Bundan maqsad ortiqcha ishonch, evristika yoki yo'qotishga nafrat kabi xulq-atvor omillarining ta'sirini bilishdir. Bularning ba'zilari mijozlarning ratsional qarorlarni qabul qilishiga qarama-qarshi ishlashi mumkin. CCD o'ziga bo'lgan ortiqcha ishonchni qarorlar qabul qilish jarayonida kamaytirishga undaydi. Hozirda Fintech innovatsiyalarini joriy etishda ayniqsa bu jarayonlarni tashkil etish talab etiladi, sababi ko'pchilik online qarz olishda vaqtida so'ndirishni osongina va'da beradi.

Germaniyada kredit oluvchi jismoniy shaxslarning bankda hisob raqamlari bo'lishi kerak, chunki bank yoki nobank tashkilotdan berilgan kreditlarning asosiy qarz va unga hisoblangan foizlari shartnomada ko'rsatilgan muddatlarda hisob raqamdan yechib olinadi. Kredit olishda jismoniy shaxslar bankka tashrif buyurishi yoki online platformalar orqali rasmiylashtirishi mumkin. Ushbu jarayonda talab qilinadigan muhim tartiblardan biri bu shu mamlakatning rezidenti bo'lishi va doimiy yashash uchun ro'yxatdan o'tgan manzili hisoblanadi. Shuningdek, kredit ajratishda ularning oylik daromadlari va oy davomida qiladigan xarajatlari muhim ko'rsatkich sifatida qaraladi. Bankka murojaat qilgan mijozning bankdan oladigan krediti oylik daromadining 60%dan yuqori summani tashkil qiladigan bo'lsa bu ijobiy qaror qabul qilishga asos bo'ladi.

Yana bir «Kreditech» nomli nemis kompaniyasi bugungi kunda mijozlarning ijtimoiy skoringiga asoslangan holda 30 kungacha bo'lgan muddatda kredit olish imkoniyatini beradi. Bu kompaniya mikrokredit tashkiloti hisoblanib, u ham ijtimoiy tarmoqlardan olingan ma'lumotlarga tayanadi. Ushbu jarayonda 8000 dan ortiq faktorlarga tayanishadi. Asosiy e'tiborni ular insonlarning internet magazinlardagi xaridlariga va qiziqishlariga qaratishadi. Ular tajribasidan ko'rish mumkinki, ijtimoiy tarmoqlardan olingan ma'lumotlarga asosan qisqa muddatli kreditlarni tezkor ajratish va keng ko'lamda mijozlarni jalb qilishga erishish mumkin.

Fikrimizcha, Buyuk Britaniya va Yevropa davlatlarining tajribasidan ko'rinadiki, xulq-atvor iqtisodiyoti va qarorlar qabul qilish jarayonini chuqurroq o'rganish va amaliyotga joriy etish shubhasiz katta iqtisodiy samaradorlikni ta'minlashi mumkin. Ayniqsa bu sohaga hukumat tomonidan katta e'tibor



qaratilayotganligi bejizga emas. Bu albatta mamlakat miqyosida iqtisodiy resurslarni to'g'ri taqsimlash, pul-kredit munosabatlarini tartibga solish va moliyaviy barqarorlikni ta'minlashga asos bo'ladi.

Bundan tashqari, xulq-atvor iqtisodiyoti g'oyalari ko'p mamlakatlardagi hozirgi davr siyosatchilari uchun nihoyatda jozibali bo'lib chiqdi. B.Obama o'zining saylovoldi kompaniyalaridagi chiqishlarida juda keng foydalangan va Amerika Qo'shma Shtatlari Prezidenti bo'lganidan keyin ham ularga qayta-qayta murojaat qilgan. Times jurnali o'zining eng yaqin maslahatchilari guruhini "orzuning xulq-atvor hamkorlari" deb atagan, ya'ni ularning maqsadi xulq-atvor iqtisodiyotini taraqqiy qilishga asoslangan "mamlakatni o'zgartirish" shiori bo'lgan [3].

2017-yilda the BBVA Group ya'ni Ispaniyaning yirik moliyaviy xizmatlar va banki hisoblangan kompaniya insonlar qanday qilib qarorlar qabul qilishini tadqiqot qiluvchi jamoalarni tuza boshlashdi. Asosiy maqsad xulq-atvor iqtisodiyoti prinsiplarini joriy etib sotishda va foydada o'sishga erishish emas balki bankka nima uchun mijozlar tashrif buyuradi va qanday qilib insonlar qaror qabul qilishi sabablarini chuqurroq bilish edi. BBVA Groupning Xulq-atvor iqtisodiyoti tizimi boshlig'i Michelle Gelsning so'zlariga ko'ra: "Bizning asosiy maqsadimiz mijozlarning moliyaviy maqsadlariga erishlariga yordam berish, eng oddiysidan eng mukammaliga qadar" deb ta'kidlaydi. BBVAning bu modeldan foydalanishida ko'p ma'lumotlar ortiqcha yuk sifatida qaraladi. Ipoteka kreditlarini berishda Ispaniya aholisiga o'tkazilgan ilmiy izlanishlarida kredit olish uchun ilovalardagi tilni osonlashtirish va foydalanishga oson hisoblagichni o'rnatish topshirilgan kredit arizalari sonini 150 foizga oshirgan.

Demak, Ispaniyadagi yirik bank BBVA Group tajribasidan ko'rinadiki, mijozlar sonini oshirishda ularni xulqini chuqurroq o'rganishning ahamiyati yuqori. Bu esa nafaqat insonlar qanday qilib qarorlar qabul qilishini o'rganish, shu bilan birga kelajakdagi mijozlardan kutilmalarni oldindan bashoratlash imkoniyatini ham yaratadi.

"Рос Бизнес Консалтинг" agentligi ma'lumotlatiga ko'ra Kolumbiya va Filippinda "Lenddo.com" nomli xizmat turi mijozlarga kreditlarni olishga ularning ijtimoiy tarmoqlardagi mavjud profillaridan ma'lumotlarni olgan holda qulay imkoniyat yaratadi. Qisqa muddatli (3 oydan 12 oygacha) bo'lgan ushbu kreditlarni o'rtacha 400 AQSH dollaridan 800 AQSH dollarigacha bo'lgan summada ushbu platformadan juda tez va oson olish mumkin.

Hozirda dunyoning ko'plab rivojlangan davlatlarida banklar mijozga kredit ajratishda insonning xulq-atvorini aniqlash maqsadida mijozning ijtimoiy tarmoqdagi profilidan kredit layoqatliliini aniqlash uchun ma'lumot olishda quyidagi jihatlarga e'tibor qaratishmoqda:

- Kontakt ma'lumotlari;
- Foydalanuvchining kirish faolligi;
- Do'stlar bilan aloqalari;
- Mijozning qiziqishlari;



- Internet magazindagi faolligi, pullik xizmatlardan foydalanish darajasi;
- Mijozning qimor o'yinlariga qiziqishi.

Ta'kidlash joizki, faqat ijtimoiy skoring tizimini kredit to'loviga mijozni layoqatliligini aniqlashda qo'llash hozirgi an'anaviy usullardan voz kechgan holda qo'llash to'g'ri bo'lmaydi. Bunda amaldagi qonunchilikka rioya etish va kredit risklarini oldini olish maqsadga muvofiqdir. Demak bu tizim kredit berish to'g'risidagi qarorlarni qabul qilishda qo'shimcha omillar hisoblanadi. Ijtimoiy skoring ya'ni xulq atvor iqtisodiyoti omillarini qo'llagan holda zamonaviy kreditlashda mijozlarni to'lovga layoqatliligini quyidagi usullarda baholash mumkin:

2-jadval.

**Mijozlarni olgan qarz mablag'larini to'lashga layoqatliligini
aniqlash mezonlari**

Ma'lumotlar manbasini tanlash mezonlari	Axborot turi
1.Mijozning demografik xususiyatlari	Jinsi, yoshi, oilaviy ahvoli, farzandlari, qarindoshlari
2.Kontakt ma'lumotlarining haqiqiyliigi	Telefon raqami, elektron pochta, haqiqatda yashash joyi
3.Ta'lim, o'quv yoki ish joyi	Ma'lumoti, o'quv yurti, til bilish darajasi, lavozimi
4.Mijozning ijtimoiy va iste'mol bo'yicha qiziqishlari	Do'stlari soni, siyosiy qarashlari, atrofdagi o'zgarishlarga munosabati, shaxsiy rivojlanishi, xobblari, a'zo bo'lgan guruhlar va belgilagan "yoqtirish" tugmasi bo'yicha qiziqishlari
5.Texnik ma'lumotlari tahlili	Rasm tahlili, internet sahifadagi o'tkazgan vaqti

Manba: "РосБизнесКонсалтинг" rasmiy sayti ma'lumotlari.
<https://www.rbc.ru/money/11/10/2017/59db5ec89a7947730019424d>.

Yuqorida keltirib o'tilgan insonlar xulq-atvoriga ta'sir etuvchi faktorlarni inobatga olgan holda mijozlarni to'lovga layoqatliligini baholash Rossiyada bir qator banklarda joriy etilgan. Bu orqali mijoz to'lashga qanaqa munosabatda bo'lish va uning xulq-atvori o'z vaqtida qarzlarni uzishga moyil yoki teskarisini bilish imkonini beradi. Rossiya tajribasida "Сбербанк", "Альфа-банк", "Тинькофф Банк", "ОТП Банк", "Хоум Кредит Банк", "ВТБ" larda ijtimoiy kredit skoringidan hozirda faol foydalanilmoqda. 2013-yilda R.I. Kapeliushnikov tomonidan Rossiya ilmiy-tekshirish universiteti "Iqtisodiyot Oliy maktabi"da xulq-atvor iqtisodiyotiga doir izlanishlarni amalga oshirilgan.

Rossiya davlatida bu sohaga qiziqish oxirgi yillarda o'sib borayotganligini yuqorida keltirilganlardan yaqqol ko'rishimiz mumkin bo'ladi. Shu bilan birga, ijtimoiy kredit skoringidan keng foydalanish banklar kredit portfeli va rentabelligini oshirishni ta'minlaydi.



Xitoyda 2018-yilda Xulq atvor iqtisodiyoti va moliya markazi tashkil etilgan bo'lib, iqtisod va moliya sohasida yuqori sifatli ilmiy ishlarni qilishga qaratilgan markaz hisoblanadi. 2019-yil 14-aprelda ilk bora Xitoy Xulq – atvor iqtisodiyoti forumi o'tkazildi. (China BEEF) Ushbu forumda 100 dan ortiq tajribali professor va ilmiy tadqiqotchilar ishtirok etib, ular “Yakka qarorlar qabul qilish xulqi”, “Xulq o'yinlari tajribasi”, “Moliya xulqi” kabi mavzularda fikr almashishdi.

Zamonaviy kreditlash amaliyotida keng qo'llanilayotgan xulq-atvor iqtisodiyoti ayniqsa Xitoy davlatida juda ommalashgan. Bu jarayonni Xitoyning “social credit system” tizimi misolida ko'rishimiz mumkin. Bu tizim ilk bor 2014-yilda e'lon qilingan bo'lib, ijtimoiy boshqaruv va bozor iqtisodiyotining muhim sifati hisoblanadi. Asosiy maqsad 2015-yildagi davlat dasturiga asosan “Ishonchni saqlash shon-sharaf, ishonchni buzish esa sharmandalik” g'oyasini mustahkamlash hisoblanadi.

Bu tizimning reyting ko'rsatkichlari Xitoyning iqtisodiyotni rivojlantirish jamoasi, milliy rivojlanish va islohotlar komissiyasi (NDRC), Xitoy Xalq banki va Xitoy sud tizimi tomonidan ishlab chiqilgan [5]. Ushbu tizim nafaqat jismoniy shaxslar, shuningdek, kompaniyalar va davlat tashkilotlari uchun ham qo'llaniladi. Xitoyda shuningdek, xususiy sektor uchun bir nechta nodavlat ijtimoiy kredit skoring tizimlari bo'lib, misol tariqasida Jack Ma ning Ant Group kompaniyasi tomonidan ishlab chiqilgan Sesame Creditni aytish mumkin.

Xitoyning “social credit system” tizimiga asosan insonlarning ijtimoiy baholari ularning xulq-atvoriga qarab ko'tarilishi yoki tushishi mumkin va bu ularning turli xizmatlardan, jumladan, kredit olishiga bevosita ta'sir ko'rsatadi. Shuningdek, kreditni o'z vaqtida to'lamaslik ham bu tizimda balning pasayishiga sabab bo'lib, amaliyotda Xitoy universitetlari ba'zi talabalarni otasining shu xulq-atvoriga ko'ra o'qishga ham qabul qilishmagan.

Tizimning aniq metodologiyasi sir hisoblanadi. Biroq salbiy transport boshqarish, mumkin bo'lmagan joylarda chekish, ko'p videoo'yinlar sotib olish, yolg'on xabarlarini online tarqatish, mulohazasiz narsalarni sotib olish, uy hayvonlari bog'ichsiz yursa yoki jamoat tartibsizliklarini keltirib chiqarsa va boshqa bir qator yomon xulq atvorlarning bo'lishi balning kamayishiga olib keladi.

Xattoki Li Xiaolin ismli advokat 2015-yilda sud qarorini bajarmagani uchun tizim bo'yicha “ishonchsiz” deb topilgan ro'yxatga kiritilgan va ish safari chog'ida uyiga qaytishga samolyot chiptalarini xarid qila olmagan, keyinchalik kredit kartalari uchun ham ariza bera olmagan deya Human Rights Watch xabar beradi. Bundan tashqari ushbu sayt ma'lumotlariga ko'ra bu oddiy kredit reytingi emas. Fuqarolarni xarid qilish odatlaridan tortib onlayn xulqiga qadar turli xulq-atvori bo'yicha baholab, hukumat muammolardan holi jamiyat yaratish maqsadida ishlab chiqilgan. Kam ball olganlar davlat ishiga kirishdan tortib, farzandlarini kerakli maktablarga joylashtirishgacha bo'lgan barcha sohalarida to'siqlarga duch kelishadi. Tizimni aynan kim boshqarishi, ballar haqida bahslasha oladimi yoki qanday bo'lishi mumkinligi yoki hatto tizim qonuniymi yoki yo'qmi noma'lumligicha qolmoqda.



Yaxshi xulq-atvorga ega bo'lgan yuqori bal to'plaganlarda juda ko'p imkoniyatlar bo'lib, ular oson kredit olish, ta'limdan imtiyozli foydalanish, sayohatga arizalarni tez amalga oshirish, mehmonxonalarni chet elda buyurtma qilishda depozit to'lamaslik, energiya to'lovlariga chegirmalar, depozitsiz ijaraga narsalar olish, banklarda eng yaxshi foizlardan foydalanish va boshqa bir qator imkoniyatlarga ega bo'ladilar. Umuman olganda bu tizimga qarshi fikrlar ko'p bo'lgan bo'lsa-da, amalda tizimga bo'ysunish orqali ko'pchilik o'z xulq-atvorini yaxshi tomonga o'zgartirganligini ko'rish mumkin va bu o'z navbatida nafaqat kredit jarayonlari balki butun jamiyat miqyosida farovon ijtimoiy turmush tarzini ifodalaydi.

2020-yil Xitoyning Ijtimoiy Kredit Tizimi (SoCS) yo'lga qo'yilishini asosiy bosqichi yakunlandi. Bu jarayonda umumiy asos va asosiy mexanizmlar yaratilib, SoCSni kelgusi besh yillik rejaga (2021–2025) mos keladigan keyingi bosqichga yo'naltirish uchun ko'plab hisobotlar va rejalashtirish hujjatlari ishlab chiqildi.

Ijtimoiy kredit tizimining (SoCS) ildizlari 1990-yillarning boshlariga borib taqaladi, jumladan, jismoniy shaxslar va kichik korxonalar ko'pincha hujjatlashtirilgan moliyaviy tarixga ega bo'lmagan qishloq joylarida kredit berishni osonlashtirish uchun shaxsiy bank va moliyaviy kredit reyting tizimini rivojlantirishga qaratilgan edi. SoCSning birinchi loyihalari 2007-yilda bir guruh davlat organlari tomonidan ishlab chiqilgan. 2011-yildan boshlab SoCS moliyaviy kredit reytingi maqsadlarida tizimdan keng ijtimoiy-siyosiy vosita sifatida foydalanish rejalashtirildi. Ijtimoiy kredit tizimi minglab hujjatlar bilan tartibga solinadi, ammo "kredit" tushunchasining aniq ta'rifi yo'q va amalga oshirish va baholash standartlarida jiddiy mintaqaviy farqlar mavjud.

Xitoyning "ishonch past" jamiyat ekanligi haqidagi qarashlar ancha vaqtdan beri keng tarqalgandi. Xitoy jamiyati 1978-yilda islohot boshlanganidan beri notinch iqtisodiy va ijtimoiy o'zgarishlar natijasida ma'naviy bo'shliqdan aziyat chekdi. Rivojlangan hududlarda iqtisodiy boylik o'sishi qimmatga tushdi, chunki ular bozor ishtirokchilarining yetarlicha nazorati yo'qligi, atrof-muhit va oziq-ovqat xavfsizligi bilan bog'liq mojarolar, mehnat qonunchiligi va intellektual mulk huquqlarining buzilishi, shuningdek, keng tarqalgan korrupsiya va ijaraga olishdan eng ko'p zarar ko'rildi. 2014-yildan beri davlat va partiya yetakchisi Si Tszinpin "qonunga asoslangan keng qamrovli boshqaruv"ni asosiy siyosiy ustuvor vazifa deb e'lon qildi. Barcha shaxslar, bozor ishtirokchilari va davlat organlarining qoidalar bo'yicha xarakatini ta'minlash barqaror iqtisodiy, ijtimoiy, siyosiy o'sish va rejim barqarorligining zaruriy sharti sifatida qaraldi.

Bugungi kunda 47 ta institut uni shakllantirishda ishtirok etmoqda. Bularga Davlat kengashi vazirliklararo muvofiqlashtiruvchi sifatida, Milliy Rivojlanish va islohotlar komissiyasi (NDRC) va Xitoy Xalq banki yetakchi sifatida kiradi. Ushbu muassasalarning aksariyati tizimni yaratish orqali tegishli siyosat sohalarida "ijtimoiy kredit"ni kuzatish uchun platformalarni boshqarishga ham javobgardir. Jismoniy shaxslar bilan ishlashda SoCS asosan qarzni to'lashga qaratilgan. Shunga qaramay bunda qonunlarning buzilishi ham kuzatilib, jazolanadi.



Bizningcha, Xitoy davlatining amalga oshirayotgan islohotlari juda ko'p afzalliklarga ega. Yuqorida keltirib o'tilganidek SoCS bu nafaqat butun bir yirik platforma shu bilan qatorda har bir insonning kelajakdagi xulq-atvorini aniqlab bera oladigan va qarz munosabatlarini to'g'riroq bashorat qila oladigan ma'lumotlar bazasi hamdir. Xulq-atvor tamoyillarini inobatga olgan holda yaratilgan ushbu tizim o'z samaradorligini ko'rsatmoqda.

Bundan tashqari boshqa davlatlarda ham qarz berish jarayonlarini aniqroq bashorat qila olish uchun bir qator ishlar amalga oshirilmoqda. Jumladan, Bolgariyada Sofiyada moliya bozoridagi yetakchi banklardan biri Avstraliya kompaniyasi bilan hamkorlik qilgan holda ularning qarz berish jarayoniga ta'sirini ko'rishga qaror qilishdi. Ular ikta guruh tuzishdi, biri qarzga berilgan mahsulotlar uchun va boshqasi qarzga bo'lmagan mahsulotlar uchun tadqiqot olib borishdi. Ikki guruh ham 2019-yil iyun oyidan iyul oyiga qadar 45 kun davomida ish olib bordi. Ikki guruhda ishlar mijozlarni qarzga loyiq va unchalik loyiq bo'lmagan guruhlariga ajratgan holda amalga oshirildi. Ular bank filiallari bilan ishlab test guruhi va nazorat guruhiga ajralishdi.

Avstraliyaning ANZ banki qarz oluvchilarga ipoteka kreditlarini mijozlarning xulq-atvoridan kelib chiqib kredit limitlari, foiz stavkalari va kredit muddatlarini belgilashadi. Dunyo bo'ylab ko'pgina mamlakatlarda xulq-atvor skoringi ko'plab jadal qarz beruvchi institutlarda ishlatiladi, ya'ni ijtimoiy xulq-atvor e-tijorat ma'lumotlari, ijtimoiy arenda ijtimoiy tarmoq ma'lumotlari, veb analitiklar, telekommunikatsiya va mobil telefonlar kabilarda foydalaniladi.

Elektron magazinlar, chatlar va ijtimoiy tarmoq ma'lumotlari dunyo bo'ylab Prosper, Lenddo, Entrepreneurial Financial Lab, Zopa, lending club, Financiera Confianza kabi qarz beruvchi kompaniyalar va "peer-to-peer" (P2P) ijtimoiy qarz berish platformalari tomonidan keng qo'llanib kelinmoqda. Equifax va Experian kabi yirik kredit platformalar mavjud ma'lumotlar bazasidan foydalangan holda ishlashadi. Ularda xulq-atvor psixologik va insonlarning xarakterlaridan kelib chiqib baholanadi.

Psixologik testlar kimningdir bilimini, qobiliyatini, hayotdagi vaziyatlarga munosabatini tahlil qilishda foydalaniladigan savollardan iborat. Entrepreneurial Finance Lab (EFL) esa turli optimizm, o'ziga ishonch, avtonomiya, ma'suliyatlilik kabi xarakterlardan foydalanmoqda.

Psixologik usuldan foydalangan holda, EFL 1,993 ta kredit arizalarini ko'rib chiqib bunda ularning 9 % boshqa joylarda moliyalashtirilishi rad etilgan bo'lib, Perudagi eng katta 5 chi bank mijozlarni yuqori aniqlikda aniqlagan deb topildi. Shuningdek, Visual DNA kognitiv xilma xillik va turg'un his tuyg'u xarakterlarini kredit riskni bog'lovchi sifatida foydalanilgan.

Jismoniy shaxslarni kreditlashda katta tajriba va ko'lam jihatdan ko'p kreditlar ajratiladigan AQSH tijorat banklari hisoblanadi. AQSH kongresi tomonidan jismoniy shaxslarni kreditlash bo'yicha "Kreditlashda tenglik imkoniyatlari haqida" qonun qabulo qilingan va ushbu qonunga ko'ra kredit



beruvchi tashkilotlar mijozlarning millati, yoshi, irqi, boyligi, diniy qarashlari, rangi, ijtimoiy va oilaviy holatidan qat'iy nazar kreditlash bo'yicha talablarga javob beradigan bo'lsa, kredit ajratilishi qonuniy belgilab qo'yilgan.

AQShda potentsial qarz oluvchining kredit to'loviga layoqatligini aniqlash uchun va o'z navbatida kredit riskini minimallashtirish uchun 6 "c"lar qoidasi nomli usuldan foydalaniladi. Bu usul asosida mijoz faoliyatini baholashning quyidagi mezonlari yotadi:

- customer character - mijozning reputatsiyasi ya'ni xarakteri;
- capacity to pay - to'lov qobiliyati;
- capital/cash - kapital yoki pul mablag'lari;
- collateral - ssudaning ta'minlanganligi ya'ni garov ta'minoti;
- current business, condition and goosnull - iqtisodiy kon'yunktura va uning istiqbollari;

- control - nazorat.

Quyida ushbu 6 ta omilni kengroq yoritamiz, demak:

- Mijozning reputatsiyasi, ya'ni xarakteri deganda uning kredit tarixi, kredit to'loviga xulq-atvori, kredit olish maqsadi, mijoz va u bilan bo'langan shaxslarning tajribasi, so'ralayotgan kredit bo'yicha ikkinchi imzo qo'yuvchi shaxslar mavjudligi va shu kabi mijoz xarakterini aniqlashtiradigan ma'lumotlar so'raladi;

- To'lov qobiliyatida mijozning va uning kafilining haqiqiylii, mijoz tarixi, yuridik statusi, amalga oshirgan operatsiyalar tarixi, asosiy mijozlari kabi ma'lumotlar o'rganiladi;

- Pul mablag'lari tahlilida o'tgan davrdagi foydasi, dividentlari, sotuv hajmi, rejalashtirilayotgan naqd pul oqimi yetarliligi, likvid rezervlarining mavjudligi, kreditor va debitor qarzдорlikni so'ndirish muddatlari, tovar material zahiralarining aylanishi, kapital tuzilishi va leveraj darajasi, xarajatlar nazorati hisobga olinadi;

- Ta'minot sifatida aktivlarga egalik qilish huquqi, kafillik, klient sug'urtasi, garantiyalar va boshqa garov ta'minoti bo'la oladigan mulklar kiritiladi;

- Hozirda mijozning bozordagi holati va mavqei. Mijoz faoliyati natijalarini shu tarmoqdagi boshqa mijozlar bilan solishtirish. Tovар raqobatbardoshligi, mijoz va tarmoqning ish jarayoni va texnologiyalarni o'rganish. Shuningdek, iqtisodiy o'zgarishlarga ta'sirchanligi, ishchi kuchi bozoridagi shartlar, inflyatsiyaning mijozning balansi va naqd pul oqimiga ta'siri kabilar ham hisobga olinadi;

- Bank faoliyatiga tegishli qonunlar va qoidalarga kredit ajratish muvofiqligi, nazoratchilar uchun tegishli qoidalar, qarzni tan olish haqidagi imzolangan hujjatlar, hamda kredit olish uchun taqdim etilgan hujjatlar to'g'riligi, kredit arizasining bank kredit siyosatiga mosligi ko'rib chiqiladi.

Shunga o'xshash Wells Fargo bankida "5C" usulidan juda keng foydalaniladi. Ya'ni character (mijozning tabiati), credit(kredit), cashflow (pul oqimi), capacity (imkoniyatlari), collateral(ta'minoti)ni hisobga olgan holda kredit ajratiladi. Shuningdek mijoz kredit olishda ariza to'ldirganda quyidagi savollarga javob beradi:



- Siz biznesda asosiy qarorni qabul qiluvchi shaxsmisiz?
- Necha yildan buyon kreditlardan foydalanib kelasiz?

2018-yilda, kuchli ochiq bank moliyaviy tashabbuslarini joriy etish bilan, Birch xulq-atvorga doir ma'lumotlarga ishondi va LinkedIn banklarda moliyaviy ma'lumotlar bo'lgani kabi kredit skoringini yaxshi aniqligiga ega bo'lishi.) mumkinligini ta'kidladi. Tadqiqot LinkedInning bosh kompaniyasi Microsoft va boshqa "GAFA" a'zolari (masalan, Google, Apple, Facebook, Amazon) tomonidan to'plangan qidiruv so'rovlari, joylashuvlar va xarid qilish shakllari kabi ma'lumotlardan foydalanishning asosligini muhokama qilish uchun olib borildi.

Ijtimoiy tarmoqlarda Masyutin (2015) tomonidan kredit ballini hisoblash uchun bir qator xulq-atvor ko'rsatkichlari tavsiya etilgan bo'lib, ular oilaviy holat (sevgi sinflari asosida tasniflangan, unashtirilgan, murakkab va hokazo), siyosiy qarashlar, yosh (ijtimoiy tarmoqlardan mos keladigan), jinsi, oxirgi tashrifdan buyon kunlar soni, birinchi postdan keyingi kunlar soni (ijtimoiy tarmoqlarda), ish o'rinlari soni, obunalar soni, fotosuratlar bilan foydalanuvchi postlari soni, video bilan postlar soni, bolalar soni, asosiy hayotiy voqealar qatnashgan (mansab va pul, o'yin-kulgi, shon-shuhrat va ta'sir, tadqiqot va ilm-fan va boshqalar) va asosiy fazilatlar (masalan, ijodkorlik, hazil va boshqalar) hisobga olinadi.

Shuningdek, Weke va Ntwiga kredit risklarini baholashda ijtimoiy tarmoq ma'lumotlaridan foydalanishning uchta afzalliklarini ta'kidladilar: birinchidan, cheklangan moliyaviy tarixga ega bo'lgan qimmatli qarz oluvchilarni qo'lga olish va shu bilan tanlovning salbiy oqibatlarini bartaraf etish. Ikkinchidan, mijozning haqiqiy ehtiyojlarini tushunish va shu bilan birga ma'naviy xavf ta'sirini kamaytirishga erishish ko'zda tutilgan.

Oxirgisi, qarz oluvchilar tomonidan taqdim etilgan ma'lumotlarni ijtimoiy tarmoq profillari bilan moslashtirish, axborot assimetriyasini bartaraf etish. Ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish amaliyotda ham topilgan, bu yerda kreditorlar va baholovchilar uni ko'p jihatdan foydali deb bilishgan.

Misol uchun, MasterCard Advisors hisobotida ta'kidlanishicha, ijtimoiy tarmoqlardagi ma'lumotlarni tekshirish shaxsni tasdiqlashning bir usuli hisoblanadi. Bundan tashqari, bu daromad darajasini baholash uchun ishlatilishi mumkin. Uchinchidan, bandlik holati to'g'risidagi ma'lumotlarni ijtimoiy tarmoqlardan olish mumkin.

Ish beruvchilar bilan ish va barqarorlikni tekshirishda kreditorlar LinkedIn kabi professional ijtimoiy tarmoq platformalaridan foydalanishlari mumkin. Shunday qilib, ular arizachining mehnat tarixini tekshirishlari mumkin. Nafaqat bu, balki ular bir vaqtning o'zida bir xil ish beruvchida ishlaydigan hamkasbini izlash va bu hamkasbning moliyaviy holati va tarixini o'zaro tekshirish uchun "o'zaro faoliyat" mashqini bajarishlari ham mumkin (Bredberi, 2011).



Xulosa va takliflar

Yuqoridagilardan xulosa qilib aytish mumkinki, ijtimoiy skoring yoki boshqacha qilib aytganda insonlarning psixologiyasini, xarakterini, xulq-atvorini o'rganish orqali kredit ajratish ko'pgina davlatlar tajribasidan samarali usul ekanligi yaqqol ko'rinmoqda. Buyuk Britaniya va Yevropa davlatlari hukumati tomonidan bu sohaga katta urg'u berilishi bejizga emas. Davlat tomonidan qo'llab quvvatlanishi va tadqiqotlar uchun imkoniyatlar yaratilishi bu sohani takomillashtirgan holda samarali moliyaviy qarorlar qabul qilgan holda, iqtisodiy barqarorlikka erishish garovidir. Ayniqsa, Xitoyda taraqqiy etib borayotgan SoCS tizimi banklar va boshqa moliya tashkilotlari faoliyati samaradorligini ta'minlash orqali butun iqtisodiyotda iqtisodiy barqarorlikni ta'minlaydi. Shuningdek, bu tizim insonlarni yaxshi xulq-atvorga undaydi ya'ni jamiyat uchun foydali ta'lim-tarbiya vositasi hamdir. Respublikamizda ham Buyuk Britaniya, AQSH va Xitoy davlatlari tajribasidan andoza olgan holda xulq-atvor omillariga asoslangan kredit ajratish tizimini takomillashtirish kelajakda mamlakat miqyosida pul-kredit tizimi barqarorligini ta'minlashga asos bo'la oladi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

1. Basham P. Are Nudging and Shoving Good for Public Health? A Democracy Institute Report. [Online]. 2010
2. <https://publications.europa.eu/en/publication-detail//publication/b86d7f2d-9e77-11e7-b92d-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-search>.
3. Masyutin A.A. (2015) Credit scoring based on social network data. Business informatics. (3(33).
4. Grunwald M. How Obama Is Using the Science of Change // Time Magazine. 2009. April 02.
5. <https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/3096090/what-chinas-social-credit-system-and-why-it-controversial>
6. <https://www.businessinsider.com/china-social-credit-affects-childs-university-enrolment-2018-7>.
7. <https://www.businessinsider.com/china-social-credit-system-punishments-and-rewards-explained-2018-4>.
8. <https://www.hrw.org/news/2017/12/12/chinas-chilling-social-credit-blacklist>.
9. Xi Jinping: In building rule by law, we must focus on improving the systemic environment and strengthen the construction of the Social Credit System)". February, https://www.sohu.com/a/298187739_100013182. Accessed: October 12, 2020.
10. Research by authors on Credit China portal and debt-defaulter blacklist.
11. Klinger, B., Khwaja, A., & LaMonte, J. (2013). Improving credit risk analysis with psychometrics in Peru.



-
12. McEvoy, M. J., & Chakraborty, T. (2014). Enabling financial inclusion through alternative data
 13. Arráiz, I., Bruhn, M., & Stucchi, R. (2017). Psychometrics as a Tool to Improve Credit Information, S67
 14. Masyutin, A. (2015). Credit scoring based on social network data. Бизнес-информатика(3 (33
 15. Weke, P., & Ntwiga, D. B. (2016). Consumer lending using social media data.
 16. Bradbury, D. (2011). Data mining with LinkedIn. Computer Fraud & Security, 2011(10),5-8.