HOZIRGI MANFAATNI KELAJAKDAGI MANFAATDAN USTUN QO‘YISHNING MOLIYAVIY QARORLARGA TA’SIRI

Yusubboyeva Kamola Yunusjon qizi
Toshkent shahar Olmazor tumani Registon xususiy maktabi 11-sinf o‘quvchisi

Annotatsiya. Maqolada xulq-atvor iqtisodiyotining muhim tushunchalaridan biri bo‘lgan hozirgi manfaatga ustuvor ahamiyat berish (present bias) hodisasi va uning shaxsiy moliyaviy qarorlarga ta’siri tahlil qilinadi. Giperbolik diskontlash modeli, tezkor va sekin fikrlash tizimlari hamda aqliy hisob-kitob nazariyasi asosida jamg‘arma, kredit va kundalik xarajatlar sohasidagi tipik xatolar yoritiladi. Muallif yoshlar uchun moliyaviy savodxonlikni oshirish, avtomatik jamg‘arish va majburiyat shartnomalari kabi amaliy yechimlarni taklif etadi.

Kalit so‘zlar: hozirgi manfaatga moyillik, giperbolik diskontlash, xulq-atvor iqtisodiyoti, moliyaviy qarorlar, jamg‘arma, moliyaviy savodxonlik.

Аннотация. В статье анализируется феномен приоритета текущей выгоды над будущей (present bias) и его влияние на личные финансовые решения. На основе модели гиперболического дисконтирования, концепции двух систем мышления и теории ментального учёта рассматриваются типичные ошибки в сфере сбережений, кредитования и повседневных расходов. Предлагаются практические решения для молодёжи: повышение финансовой грамотности, автоматические сбережения и механизмы самообязательства.

Ключевые слова: смещение к настоящему, гиперболическое дисконтирование, поведенческая экономика, финансовые решения, сбережения, финансовая грамотность.

Abstract. The article analyses present bias, the tendency to give priority to immediate benefits over future ones, and its influence on personal financial decisions. Drawing on hyperbolic discounting, the dual-system view of thinking and mental accounting theory, it describes typical mistakes in saving, borrowing

and everyday spending. Practical remedies for young people are proposed: financial literacy, automatic saving and commitment devices.

Keywords: present bias, hyperbolic discounting, behavioral economics, financial decisions, savings, financial literacy.

Kirish

Zamonaviy iqtisodiy fanda inson qarorlarini to‘liq oqilona deb hisoblash an’anasi XX asrning ikkinchi yarmidan boshlab jiddiy tanqidga uchradi. Klassik nazariyaga ko‘ra, iste’molchi o‘z manfaatini hisoblab, har bir tanlovda eng yuqori foydalilikni ta’minlaydigan variantni tanlaydi. Biroq kundalik hayot bunga ko‘p hollarda zid keladi: odamlar yetarli daromad topsa ham jamg‘arma to‘play olmaydi, ertangi kun uchun rejalar tuzadi-yu, bugungi istaklarga sarflab yuboradi. Shu hodisani tushuntirish uchun xulq-atvor iqtisodiyoti hozirgi manfaatga ustuvor ahamiyat berish, ya’ni «hozirgi manfaatga moyillik» tushunchasini ilgari surdi [1; 2].

O‘zbekistonda so‘nggi yillarda aholining moliyaviy xizmatlardan foydalanish darajasi sezilarli o‘sdi: bank kartalari, mobil ilovalar orqali to‘lovlar, onlayn kreditlar va bo‘lib to‘lash xizmatlari keng tarqaldi. «Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi» (2022–2026) da ham aholining moliyaviy savodxonligini oshirish va moliyaviy xizmatlarning qulayligini kengaytirish vazifalari belgilangan [8]. Moliyaviy xizmatlar qulaylashgani sari ularni oqilona ishlatish masalasi ham dolzarb bo‘lib bormoqda, chunki bir bosish bilan olinadigan kredit yoki bo‘lib to‘lash imkoniyati hozirgi manfaatga moyil bo‘lgan shaxsni uzoq muddatli majburiyatlarga olib kelishi mumkin.

Maqolaning maqsadi hozirgi manfaatni kelajakdagi manfaatdan ustun qo‘yishning nazariy asoslarini ko‘rib chiqish, bu hodisaning jamg‘arma, kredit va kundalik xarajatlar sohasidagi namoyon bo‘lish shakllarini tahlil qilish hamda yoshlar uchun amaliy tavsiyalar ishlab chiqishdan iborat. Tadqiqotda xorijiy mualliflarning ilmiy ishlari qiyosiy-tahliliy usul bilan o‘rganildi, shuningdek, mantiqiy umumlashtirish va misollar orqali isbotlash usullaridan foydalanildi.

Tadqiqot usullari va nazariy asoslar

Hozirgi manfaatga moyillik tushunchasi vaqt bo‘yicha tanlov nazariyasi (intertemporal choice) doirasida o‘rganiladi. Klassik yondashuvda kelajakdagi foyda doimiy foiz stavkasi bilan diskontlanadi: ya’ni bir yildan keyingi mukofot bugungi mukofotdan bir xil nisbatda kam qadrlanadi. Haqiqiy xulq-atvorni kuzatish esa boshqacha manzarani ko‘rsatdi. Fredrik, Loyenshteyn va O‘Donoghyu o‘z sharhlarida odamlar yaqin muddatga nisbatan juda yuqori, uzoq muddatga nisbatan esa ancha past diskont stavkasidan foydalanishini ko‘rsatdilar [3]. Bunday xulq-atvor giperbolik diskontlash deb ataladi.

Laybson tomonidan taklif qilingan kvazi-giperbolik model «hozirgi» davrga alohida og‘irlik beradi: shaxs bugungi iste’molni keyingi barcha davrlarga nisbatan qo‘shimcha koeffitsiyent bilan ustun qo‘yadi [4]. Natijada bugun «ertadan boshlayman» deb rejalashtirilgan jamg‘arma ertaga yana «ertaga»ga qoldiriladi. Odam o‘z rejasining o‘zi tomonidan buzilishini oldindan ko‘ra olmasa, bu muammo yanada chuqurlashadi.

Hozirgi manfaatga moyillikni tushunishda Daniel Kaneman tomonidan tavsiflangan ikki tizim modeli ham muhim o‘rin tutadi. Tezkor, hissiyotga tayanuvchi birinchi tizim darhol qoniqish beruvchi tanlovga undaydi, sekin va mulohazali ikkinchi tizim esa uzoq muddatli oqibatlarni hisoblaydi [5]. Charchoq, shoshilinchlik yoki kuchli hissiyotlar sharoitida ikkinchi tizim sustlashadi va birinchi tizim ustun keladi. Loyenshteyn bu holatni «issiq–sovuq bo‘shliq» deb atadi: sovuqqon holatda odam o‘zining kelajakdagi istaklarini to‘g‘ri baholay oladi, lekin kuchli istak paytida o‘z rejalarini unutadi [6].

Richard Taler esa aqliy hisob-kitob nazariyasini ishlab chiqdi. Unga ko‘ra, odamlar pulni yagona umumiy mablag‘ sifatida emas, balki ayrim «hisoblar»ga bo‘lib qabul qiladi: «oylik», «sovg‘a puli», «tasodifiy daromad» va hokazo [7]. Bonus yoki sovg‘a tariqasida kelgan pul ko‘pincha jamg‘arilmasdan, tezda sarflanadi, chunki u «bepul» daromad sifatida qabul qilinadi. Bu esa hozirgi manfaatga moyillikning kundalik namoyon bo‘lishiga bevosita sabab bo‘ladi.

Hozirgi manfaatga moyillikning moliyaviy sohadagi ko‘rinishlari

Birinchi ko‘rinish jamg‘arma sohasida kuzatiladi. So‘rovlarda ko‘pchilik odamlar kelajak uchun jamg‘arma kerakligini tan oladi, biroq amalda bu niyat qadamlarga aylanmaydi. Sababi shundaki, jamg‘arma bugungi iste’molni qisqartirishni, foydasi esa uzoq kelajakda seziladigan yutuqni anglatadi. Bugungi qurbonlik aniq va sezilarli, kelajakdagi foyda esa mavhum. Shu sababli yoshlar o‘rtasida «hali vaqt bor» degan fikr keng tarqalgan va jamg‘arishni boshlash yildan yilga kechiktiriladi.

Ikkinchi ko‘rinish kredit va bo‘lib to‘lash xizmatlari bilan bog‘liq. Telefon, maishiy texnika yoki kiyim-kechakni bo‘lib to‘lashga olish bugungi istakni darhol qondirish imkonini beradi, ammo to‘lovlar kelajak davrlarga ko‘chadi. Hozirgi manfaatga moyil iste’molchi oylik to‘lovning kichikligiga e’tibor beradi, umumiy to‘lanadigan summa va foiz xarajatlarini esa kam baholaydi. Natijada bir nechta bo‘lib to‘lash shartnomalari yig‘ilib, oylik daromadning katta qismini qarz to‘lovlari egallab oladi.

Uchinchi ko‘rinish kundalik, mayda xarajatlar bilan bog‘liq. Kofe, tezkor ovqat, mobil o‘yinlardagi xaridlar va obunalar alohida olinganda kichik summalarni tashkil etadi. Biroq har biri bugungi qoniqish beradi, jami esa oy oxirida sezilarli yo‘qotishga aylanadi. Taler bu hodisani «mayda xarajatlar tuzog‘i» deb ataydi va aqliy hisob-kitob uni yashirishini ta’kidlaydi [7].

To‘rtinchi ko‘rinish – kutilmagan sharoitlarga tayyorgarlik ko‘rmaslik. Favqulodda holatlar uchun zaxira jamg‘armasi bo‘lmagan oilalar kasallik, ish yo‘qotish yoki ta’mir kabi kutilmagan xarajatlar paytida qimmat kreditlarga murojaat qilishga majbur bo‘ladi. Bu esa hozirgi manfaatga moyillikning uzoq muddatli iqtisodiy oqibatlarini yaqqol ko‘rsatadi: kelajak uchun qilinmagan bugungi qadam ertaga qimmatroq tushadi.

Yoshlar o‘rtasida moliyaviy qarorlarning o‘ziga xosligi

O‘smirlar va yoshlar hozirgi manfaatga moyillikka alohida darajada ta’sirchan hisoblanadi. Bunga bir nechta omil sabab bo‘ladi. Birinchidan, ular

daromad manbalari cheklanganligi sababli pul bilan bog‘liq tajribaga ega emas. Ikkinchidan, tengdoshlar ta’siri kuchli: do‘stlari qanday kiyim kiysa yoki qaysi telefondan foydalansa, o‘shanga intilish jamg‘armadan ustun keladi. Uchinchidan, raqamli muhitda xarid qilish juda oson, ya’ni bir necha soniyada amalga oshadi, shu sababli o‘ylab ko‘rish uchun vaqt qolmaydi.

Shu bilan birga, yoshlar uchun moliyaviy odatlarni erta shakllantirish katta imkoniyat hamdir. Odatlar yoshlikda shakllanadi va umr bo‘yi saqlanib qoladi. Agar o‘smir kichik summalarni muntazam jamg‘arishga o‘rgansa, bu odat keyingi hayotida moliyaviy barqarorlikning asosi bo‘lib xizmat qiladi. Shu bois maktab va oilada moliyaviy tarbiya bolalik yillaridan boshlanishi lozim.

Hozirgi manfaatga moyillikni kamaytirish yo‘llari

Xulq-atvor iqtisodiyoti bu hodisani yo‘q qilishni emas, balki uni hisobga olgan holda muhitni loyihalashni taklif qiladi. Eng samarali usullardan biri – avtomatik jamg‘arish. Ish haqidan yoki cho‘ntak pulidan ma’lum ulushni o‘zi avtomatik ravishda alohida hisobga o‘tkazib qo‘yadigan tizim jamg‘arishni «qaror qabul qilish» zaruratidan chiqarib, odatga aylantiradi. Taler va Benartsi tomonidan ishlab chiqilgan «Ertaga ko‘proq jamg‘ar» dasturi shunga asoslangan bo‘lib, ishtirokchilarning jamg‘arma darajasini sezilarli oshirgani ma’lum [9].

Ikkinchi usul – majburiyat vositalari (commitment devices). Bunda odam o‘zini kelajakda o‘z qaroridan qaytishdan oldindan cheklaydi: masalan, muddatli omonatga pul qo‘yadi yoki jamg‘arma hisobiga ma’lum muddatgacha kirishni cheklaydi. Bunday vositalar o‘z irodasiga ishonmaydigan, lekin o‘z kuchsizligini anglaydigan shaxslar uchun juda foydali.

Uchinchi usul – kelajakni yaqinlashtirish. Tadqiqotlar shuni ko‘rsatadiki, odamlar o‘zlarining keksalikdagi qiyofasini aniq tasavvur qilganda ko‘proq jamg‘aradi. Shuningdek, maqsadni aniq va o‘lchanadigan qilish (masalan, «yetti oyda yangi noutbuk uchun mablag‘ yig‘ish») mavhum «kelajak uchun jamg‘arish»ga qaraganda ancha kuchli turtki beradi.

To‘rtinchi usul – moliyaviy savodxonlikni oshirish. Moliyaviy ta’lim hisobni yuritish, foiz va kredit xarajatlarini baholash, byudjet tuzish ko‘nikmalarini beradi. Biroq tajriba shuni ko‘rsatadiki, faqat bilimning o‘zi yetarli emas: bilimni amaliy odatlar va qulay muhit bilan mustahkamlash zarur. Shu bois maktablarda moliyaviy ta’limni nazariya bilan cheklamasdan, amaliy mashg‘ulotlar, o‘yinlar va shaxsiy byudjet loyihalari bilan boyitish maqsadga muvofiq.

Beshinchi usul – kichik, lekin muntazam qadamlar tamoyili. Kunlik kichik summani jamg‘arish katta rejaga qaraganda osonroq boshlanadi va tezda odatga aylanadi. Shuningdek, har bir yangi xarid oldidan 24 soatlik kutish qoidasi shoshilinch qarorlarni kamaytiradi, chunki ikkinchi tizimga fikrlash uchun vaqt beradi.

Muhokama

Ko‘rib chiqilgan nazariyalar shuni ko‘rsatadiki, hozirgi manfaatga moyillik aksariyat odamlarga xos umumiy xususiyat bo‘lib, uni shaxsiy irodasizlik yoki bilimsizlik bilan bog‘lash noto‘g‘ri. Bu hodisa inson miyasining tuzilishi va psixologik xususiyatlariga asoslanadi. Shu sababli moliyaviy siyosat va ta’lim «odamlar o‘zgarsin» deb kutmasdan, ularning tabiiy moyilligini hisobga olgan holda ishlab chiqilishi kerak.

Bundan tashqari, moliyaviy xizmatlar ishlab chiquvchilari ham bu mas’uliyatni his qilishi lozim. Bir bosishda olinadigan kredit, avtomatik uzaytiriladigan obuna yoki «hozir sotib ol, keyin to‘la» tamoyilidagi xizmatlar hozirgi manfaatga moyillikdan foydalanishi mumkin. Iste’molchilarni himoya qilish nuqtai nazaridan bunday xizmatlarda umumiy xarajatni oldindan aniq ko‘rsatish, o‘ylab ko‘rish uchun qisqa muddat berish kabi talablar foydali bo‘lar edi.

Xulosa

Tadqiqot natijalariga ko‘ra, hozirgi manfaatni kelajakdagi manfaatdan ustun qo‘yish moliyaviy qarorlarga sezilarli ta’sir ko‘rsatadi: jamg‘arma to‘plash kechiktiriladi, kreditlar haddan ziyod olinadi, kundalik mayda xarajatlar

nazoratdan chiqadi va kutilmagan holatlarga tayyorgarlik yetarli bo‘lmaydi. Bu hodisa giperbolik diskontlash, ikki tizimli fikrlash va aqliy hisob-kitob nazariyalari yordamida izohlanadi.

Ushbu muammoni kamaytirish uchun avtomatik jamg‘arish, majburiyat vositalari, aniq maqsad qo‘yish, moliyaviy savodxonlikni amaliy usullar bilan oshirish hamda iste’molchilarni himoya qiluvchi shaffoflik talablarini kuchaytirish tavsiya etiladi. Ayniqsa, yoshlar o‘rtasida moliyaviy odatlarni erta shakllantirish kelajakda barqaror moliyaviy farovonlikni ta’minlashning muhim sharti hisoblanadi.

ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. – 1979. – Vol. 47, No. 2. – P. 263–291.

2. Thaler R. H., Sunstein C. R. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. – New Haven: Yale University Press, 2008. – 293 p.

3. Frederick S., Loewenstein G., O‘Donoghue T. Time Discounting and Time Preference: A Critical Review // Journal of Economic Literature. – 2002. – Vol. 40, No. 2. – P. 351–401.

4. Laibson D. Golden Eggs and Hyperbolic Discounting // The Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol. 112, No. 2. – P. 443–478.

5. Kahneman D. Thinking, Fast and Slow. – New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011. – 499 p.

6. Loewenstein G. Out of Control: Visceral Influences on Behavior // Organizational Behavior and Human Decision Processes. – 1996. – Vol. 65, No. 3. – P. 272–292.

7. Thaler R. H. Mental Accounting Matters // Journal of Behavioral Decision Making. – 1999. – Vol. 12, No. 3. – P. 183–206.

8. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 28-yanvardagi PF-60-son Farmoni «2022–2026-yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida». – Toshkent, 2022.

9. Thaler R. H., Benartzi S. Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving // Journal of Political Economy. – 2004. – Vol. 112, No. S1. – P. S164–S187.