



JISMONIY SHAXSLARGA KREDITLAR AJRATISHNING AMALDAGI HOLATI VA XULQ-ATVOR IQTISODIYOTINI KREDITLASH JARAYONIDA JORIY ETISH ISTIQBOLLARI

Jo'rayeva Sevara Zakirovna,

PhD, "Trustbank" XAB

kreditlash departementi bosh mutaxassisi

s.jurayeva@trustbank.uz

+99897-344-50-80

ORCID 0000-0002-5308-379X

CURRENT STATUS OF ALLOCATING LOANS TO INDIVIDUALS AND PROSPECTS FOR THE IMPLEMENTATION OF BEHAVIORAL ECONOMICS IN THE LENDING PROCESS

Juraeva Sevara Zakirovna,

PhD, chief specialist

of the credit department of "Trustbank" PSJB

s.jurayeva@trustbank.uz

ORCID 0000-0002-5308-379X

JEL Classification: E1, E5, E58

Annotatsiya. Iqtisodiyotning asosiy bo'g'ini bo'lmish bank tizimini yanada rivojlantirish va ayniqsa mamlakatimiz banklarining kredit operatsiyalarini salmog'ini oshirish asosiy vazifalardan biri hisoblanadi. Mamlakatlarning samarali bank tizimi banklarda innovatsiyalarni joriy etish, yangi xizmat turlarini ta'minlash hamda mavjud aktiv va passiv operatsiyalarni takomillashtirish orqali faoliyat olib boradi. 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 va cheklangan miqyosdagi mijozlarni jalb qilishni taqozo etadi.

Jahon miqyosida rivojlangan mamlakatlar amaliyotida, xususan ularning bank va moliya tizimlarida xulq-atvor iqtisodiyoti oxirgi yillarda keng qo'llanib kelinmoqda. Hozirgi raqamli texnologiyalar taraqqiy etayotgan dunyoda oson, tez va chegarasiz tanlovlar ichidan qaror qabul

qilish jarayoni kundan kunga qiyinlashmoqda. Natijada, banklar uchun mijozlar xulq atvorini to'liq aniqlikda aniqlash imkonsiz bo'lmoqda. Shuning uchun ham qanday qilib va nima uchun insonlar moliyaviy qarorlar qabul qilishini bank tizimida o'rganish ahamiyati oshib bormoqda. Chunki, taklif qilinayotgan mahsulotlarga talabni shakllantirish, kredit portfelini oshirish va muommoli kreditlarni oldini olishda xulq atvor iqtisodiyoti omilining roli beqiyos. Shundan kelib chiqqan holda, jismoniy shaxslarni kreditlash jarayonlarida mijozlar xulq-atvorini o'rganish va unga ta'sir qiluvchi faktorlarni aniqlash, hamda ruhiy va jismoniy xulq- atvorning mijozlarning tanlovi va kredit qobiliyatiga ta'sirini o'rganish maqsadga muvofiqdir.

Mazkur maqolada jismoniy shaxslarni kreditlash tizimi, kredit skoring tushunchasi, amaldagi respublikamiz banklarining kreditlash tartib qoidalari va to'lovga layoqatlilikni aniqlash usullari keltirib o'tilgan. Shuningdek, xulq-atvor iqtisodiyoti omillariga asoslangan holda kreditlash amaliyotining xorij tajribasi, ilmiy

tadqiqotchilar qarashlari va ilmiy ishlari qayd etilgan. Shulardan kelib chiqqan holda, respublikamiz banklari va kredit tashkilotlarida xulq-atvor iqtisodiyoti omilini joriy etishning ahamiyati va istiqbollari yoritilgan.

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

Abstract. One of the main tasks is to further develop the banking system, which is the main link of the economy, and especially to increase the weight of credit operations of our country's banks. The efficient banking system of countries operates by introducing innovations in banks, providing new types of services, and improving existing asset and passive operations. In our republic, commercial banks currently allocate loans to customers taking into account credit history and salary income. However, it is known from foreign experience that this method of lending has a number of disadvantages and requires attracting customers on a limited scale.

In recent years, behavioral economics has been widely used in the practice of globally developed countries, especially in their banking and financial systems. In today's world where digital technologies are advancing, the decision-making process is becoming more and more difficult day by day among easy, fast and limitless choices. As a result, it is impossible for banks to determine customer behavior with complete accuracy. That is why it is becoming increasingly important to study how and why people make financial decisions in the banking system. Because the role of the factor of behavioral economy in forming the demand for the offered products, increasing the loan portfolio and preventing problematic loans is

incomparable. Based on this, it is appropriate to study the behavior of customers in the process of lending to individuals and to determine the factors affecting it, as well as to study the influence of mental and physical behavior on the choice of customers and credit ability.

In this article, the crediting system of natural persons, the concept of credit scoring, the rules of the lending procedure of the banks of our republic and the methods of determining the solvency are mentioned. Also, the foreign experience of lending practice based on the factors of behavioral economy, views of scientific researchers and scientific works are given. Based on these, the importance and prospects of introducing the factor of behavioral economy in the banks and credit organizations of our republic are highlighted.

Keywords. credit, debt load, solvency, loan portfolio, problem loans, behavioral economics, consumer loans, car loans, solvency, credit scoring, credit history

Kirish. Ma'lumki, iqtisodiyotning rivojlanishi uning o'sish sur'atlari bevosita bank tizimi rivojiga, uning xizmatlar ko'lamining kengayishiga to'g'ri bog'liqlikda kechadi. Zero, prezidentimiz Sh. M. Mirziyoyevning tashabbusi bilan ishlab chiqilgan 2022- 2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasida milliy iqtisodiyotni jadal rivojlantirish va yuqori o'sish sur'atlarini ta'minlash bo'yicha belgilangan vazifalar doirasida tijorat banklarida transformatsiya jarayonlarini yakunlash, iqtisodiyotning real sektorida hamda moliya va bank sohalarida ishlab chiqarish va operatsion jarayonlarni raqamlashtirish darajasini 2026-yil yakuniga qadar 70 foizgacha oshirish, bank tizimida moliyaviy barqarorlikni ta'minlash, zamonaviy moliyaviy xizmatlar, operatsiyalar va

texnologiyalarni (fintex) hamda naqd pulsiz to'lovlarni rivojlantirish dasturini ishlab chiqish belgilanganligi bejizga emas[1].

Yuqorida ta'kidlanganidek banklar samaradorligini oshirish muhim vazifa hisoblanar ekan, ular faoliyatining asosini kredit berish jarayonlari tashkil etishi va bu yo'nalishni mutanosib ravishda takomillashtirish muhim sanaladi. Ma'lumki, kreditlash iqtisodiy islohotlarda muhim vazifalarni bajaradi, ularning orasida moliya resurslarini qayta taqsimlash hamda kapitalni bir tarmoqdan ikkinchisiga, bir mulkdordan boshqasiga oqib o'tishi ta'minlanadi. Shu bilan bir qatorda ishlab chiqarishni kengaytirish, iqtisodiyotni rivojlanishini jadallashtirish, mablag'larni kapital qo'yishning eng samarali yo'nalishlarida to'plash imkoniyatlarini aytish mumkin.

Respublikamiz prezidenti tomonidan banklarning mijozga yo'naltirilgan, aholining keng qatlamiga mo'ljallangan xizmatlarini ko'paytirish hamda kreditlash tartibini soddalashtirish bo'yicha topshiriqlar berilmoqda. Onlayn va mobil aloqa orqali xizmat ko'rsatish, chet ellarda keng tarqalgan "skoring" va avtomatlashtirilgan modulli kredit ajratish tizimini kengaytirish zarurligi qayd etilmoqda. Shuningdek, kreditlash jarayonlarini soddalashtirish, kredit skoring tizimini takomillashtirishga doir bir qator qaror va farmonlar qabul qilinmoqda. Jumladan, "Oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish davlat dasturlari doirasida amalga oshirilayotgan loyihalarni kreditlash tartibini takomillashtirishning qo'shimcha chora-tadbirlari to'g'risi"da O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 24.10.2019 yildagi PQ-4498-son hamda 27.03.2021yildagi PQ-5041-son qarorlari ijrosini ta'minlash nafaqat aholini ijtimoiy himoya qilish, shuningdek banklarni

moliyaviy sog'lomlashtirish va ularning barqarorligini oshirish uchun asos bo'lishi belgilangan.

E'tiborlisi shundaki, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 12.05.2020 yildagi PF-5992-son 2020-2025 yillarga mo'ljallangan O'zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi[2] to'g'risida farmoni ayniqsa moliya bozorida teng raqobat sharoitlarini yaratish, kreditlashni faqat bozor shartlari asosida amalga oshirish, banklarning davlat resurslariga qaramligini pasaytirish, bank xizmati ko'rsatishni modernizatsiya qilish, banklarning samarali infratuzilmasini yaratish va faoliyatini avtomatlashtirish, shuningdek, banklar faoliyatiga xos bo'lmagan funksiyalarni bosqichma-bosqich bekor qilish orqali bank tizimining samaradorligini oshirish maqsadlariga qaratilgandir. Bundan tashqari, strategiyada kredit portfeli va tavakkalchiliklarni boshqarish sifatini yaxshilash, kreditlash hajmlarining mo'tadil o'sishiga amal qilish, muvozanatlashgan makroiqtisodiy siyosat yuritish, korporativ boshqaruvni takomillashtirish va xalqaro amaliy tajribaga ega bo'lgan menejerlarni jalb qilish, moliyaviy tavakkalchiliklarni baholash uchun texnologik yechimlarni tatbiq etish orqali bank tizimining moliyaviy barqarorligini ta'minlashga erishish uchun chora-tadbirlar ishlab chiqish belgilab qo'yilgan.

Mamlakatimizda olib borilayotgan islohotlarning maqsadlari va ustuvor yo'nalishlari sifatida belgilangan kredit portfeli sifati va tavakkalchiliklarni boshqarish sifatini yaxshilash, kreditlash hajmlari o'sishining mo'tadil darajasiga amal qilish, muvozanatlashgan makroiqtisodiy siyosat yuritish, korporativ boshqaruvni, moliyaviy tavakkalchiliklarni baholash uchun texnologik yechimlarni tatbiq etish orqali bank tizimining moliyaviy

barqarorligini ta'minlash mumkin bo'ladi. Ushbu tizim moliyaviy barqarorligini oshirishning strategik maqsadlariga erishish uchun kreditlashning o'sish sur'atlari mo'tadilligini ta'minlash va kredit portfeli sifatini yaxshilash, kredit byurolari faoliyati, shu jumladan ularning ma'lumotlar bazalarini uy-joy kommunal xo'jalik kompleksi, soliq va pensiya tizimlarining axborot tizimlari bilan integratsiyalash orqali rivojlantirilishi ham bank tizimini isloh qilish strategiyasida ko'zda tutilgani bejizga emas. Bunda, Davlat personallashtirish markazi, Davlat soliq qo'mitasi, Kadastr agentligi, Majburiy ijro byurosi, Adliya vazirligi, shuningdek, kommunal xizmatlar tashkilotlari, sug'urta kompaniyalari va boshqa xo'jalik yurituvchi subyektlarning ma'lumotlar bazasi bilan integratsiyalashgan holda qarz oluvchilarning skoring tizimini yanada takomillashtirish belgilab o'tilgan.

Material va metod. Kreditlar nafaqat tijorat banklarining asosiy daromad manbalaridan biri shuningdek zamonaviy iqtisodiyot va moliya tizimining ajralmas bo'lagidir. Kreditlar hajmini risklarni inobatga olgan holda oshirish esa kreditga layoqatlilik tahlilini to'g'ri olib borilishini talab etadi. Tijorat banklari kredit siyosatining asosiy maqsadi ham banklar tomonidan mijozlarning kredit mablag'lariga bo'lgan ehtiyojini qondirish, kreditlash jarayonida amaldagi qonunchilik talablari va me'yorlariga rioya etish, kreditlash operatsiyalari yaxlitligini ta'minlash, tavakkalchiliklarni muntazam ravishda diversifikatsiyalash, kreditlash jarayonini to'g'ri hamda o'rnatilgan tartibda amalga oshirish hamda eng muhimi bank faoliyatining foydaliligi va samaradorligini ta'minlash hisoblanadi.

Tarixiy taraqqiyot davomida kreditning pul va tovar shakllaridan foydalanib kelingan. Hozirgi

kunda mamlakatimizda pul kreditidan kengroq foydalanib kelinmoqda, u bank, tijorat, davlat, iste'mol va xalqaro kredit shakllarini oladi. Bank krediti — kreditning asosiy va yetakchi shakli hisoblanadi. U pul egalari — banklar va maxsus kredit muassasalari tomonidan qarz oluvchilarga (tadbirkorlar, davlat, uy xo'jaligi sektori) pul ssudalari shaklida beriladi.

Kredit to'loviga layoqatlilik, kredit berishda e'tiborga olinadigan asosiy mezonlardan biri hisoblanadi. Sababi, tijorat bankining o'z faoliyatining samarali natijasi uchun har qanday usullar orqali kredit riskini kamaytirishni talab etadi. Ma'lumki, kredit uchun foiz bankning asosiy daromad manbai bo'lib hisoblanadi. Korxonaning kredit to'loviga layoqatliligi tijorat bankiga kredit berish mumkinligi, kreditning miqdori hamda foiz stavkasi darajasini belgilash imkonini beradi. Shuningdek, kredit to'loviga layoqatlilikni aniqlash ssudani o'z vaqtida qaytarish mumkinligini va natijada bank riskini kamaytirishlik imkonini beradi. Kredit to'loviga layoqatlilik deganda biz bank tomonidan mijozga kredit ajratish mumkinligi va uning maqsadga muvofiqligi nuqtai nazaridan mijozning kredit va uning foizlarini kelajakda o'z vaqtida qaytara olish imkoniyatini tushunamiz. Shuningdek, bank mijozining kredit to'loviga layoqatliligi uning o'z vaqtida qarz majburiyatlari bilan hisob-kitob qila olish qobiliyatidir. Sodda qilib aytadigan bo'lsak, amaliyotda kreditga layoqatlilik – bu mijozning bankdan olgan qarzlarni to'liq va o'z vaqtida to'lay olish imkoniyatini ifoda qiladi. Kreditlash talablariga to'g'ri rioya qilgan holda kredit bergan bank, korxonaga to'lov qobiliyatini qisman yo'qotgan holda ham bergan kreditni, to'liq bo'lmasda qaytib olish imkoniyatiga ega bo'lishi mumkin.

O'zbekiston Respublikasida kreditlash jarayonlarini tartibga solishda bir qator qonun xujjatlariga asoslaniladi.

Xususan, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019-yil 23-iyuldagi PQ-4400-son "Mikromoliyaviy xizmatlar ommabopligini oshirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi qarori, "Qarz oluvchi jismoniy shaxslarning kreditlar (mikroqarzarlar) bo'yicha qarz yukini hisoblash tartibi, qarz yukining ruxsat etilgan miqdori, shuningdek qarz yuki o'sishini cheklash to'g'risi"dagi nizom [3] hamda "Bank xizmatlari iste'molchilari bilan o'zaro munosabatlarni amalga oshirishda tijorat banklarining faoliyatiga qo'yiladigan minimal talablar to'g'risida"gi [4]nizomga asosan banklarda jismoniy shaxslarni kreditlash bo'yicha ichki tartib qoidalar ishlab chiqilgan. Ularga ko'ra kredit oluvchi shaxs to'lovga layoqatli bo'lishi kerakligi belgilangan. Umuman olganda to'lovga layoqatlilik deganda umumiy daromadlarni hamda moliyaviy holatni tahlil qilishdan kelib chiqib aniqlanadigan qarz oluvchining (birgalikda qarz oluvchilarning) kredit shartnomasi bo'yicha majburiyatlarni o'z vaqtida to'liq bajarish qobiliyati tushuniladi.

Respublikamizda joriy qonunchilikka ko'ra, jismoniy shaxslarga qarz beruvchilar asosan tijorat banki, mikro kredit tashkiloti, lombard, sug'urta tashkiloti, tovar shaklida iste'mol krediti beruvchilar, qarzdorga/mijozga o'zaro bitim asosida qarz bergan shaxslar va qonun hujjatlariga muvofiq boshqa kredit tashkilotlari hisoblanadi. Amalda mamlakatimiz banklarida jismoniy shaxslarni kreditlashda qarz berishni so'rab filialga ariza bilan murojaat qilingan sanadan oxirgi 12 oy ichida qarzdor/mijoz tomonidan ish haqi va pensiya sifatida olingan rasmiy daromadi miqdorining o'rtacha arifmetik qiymati olinadi va shuning uchun doimiy tashkilot yoki muassalarda ish joyiga ega bo'lgan mijoz kreditga layoqatli deb qaraladi. Kredit ajratishda hisobga olinadigan "qarz yuki ko'rsatkichi" deganda qarz oluvchining

kredit yoki mikroqarzlari bo'yicha o'rtacha oylik to'lovlari miqdorining uning o'rtacha oylik daromadi miqdoriga bo'lgan nisbati tushuniladi. Bu nisbat kredit ajratishda qaror qabul qilish paytida hisobga olinadigan asosiy ko'rsatkich hisoblanadi. Shuningdek, qarz yuki ko'rsatkichi har bir qarz oluvchiga banklar va mikro kredit tashkilotlari tomonidan mikroqarz yoki lombardlar tomonidan kredit (mikroqarz) ajratishda uning summasi va qarz oluvchining amaldagi kredit (mikroqarz) shartnomalari bo'yicha asosiy qarz qoldig'i yig'indisi bazaviy hisoblash miqdorining 50 baravaridan oshganda hisoblanadi.

Tijorat banklari tomonidan jismoniy shaxslarni kreditlash amaliyotida jahon tajribasida keng qo'llaniladigan uchta asosiy usul mavjud bo'lib, ular:

- Skoring baholash
- Kredit tarixini o'rganish

- To'lovga qobiliyatni moliyaviy ko'rsatkichlari asosida baholash [5]

Xalqaro tajribalardan ko'rish mumkinki banklar faoliyatida qo'llaniladigan turli kredit skoring modellari mijozning kreditga layoqatlilikini 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'qotishlarni 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[6].

Umuman olganda, kredit skoringi deganda kreditni to'lay olish qobiliyatingizni ball berish orqali baholash tizimi tushuniladi. Mijozlarga beriladigan ballar muddati o'tgan qarzdorlikning mavjud yoki yo'qligi, shuningdek, daromadlar, faoliyat turi, yosh va turmush holati va boshqa shu kabi omillarga bog'liq bo'ladi. Skoring bali qanchalik yuqori bo'lsa, kredit va kredit mahsulotlarini olish bo'yicha imkoniyat shunchalik baland bo'ladi. Respublikamizda kredit tarixini Yagona portal (my.gov.uz) orqali yoki infocredit.uz platformasidan olish imkoniyati mavjud. Ma'lumotlar kredit tarixlari byurosida (KTB), kredit-axborot tahliliy markazida (KATM) saqlanadi. O'zbekistonda kredit-axborot tahliliy markazi moliya-kredit tashkilotlari va lombardlardan qoplanmagan qarzlarni, kreditlar, muddatli to'lovlar va shartnomalar bo'yicha ma'lumot to'plashga yordam beradi. Kredit tarixi rasmiy ish haqi bilan bir qatorda kreditga layoqatlilikning eng muhim ko'rsatkichlaridan biri bo'lib, moliyaviy javobgarlik darajasini belgilab beradi. Shunga ko'ra hozirgi kunda banklar o'z ichki kredit siyosati tartib qoidalariga muvofiq kredit tarixi va ish haqi ma'lumotlaridan kelib chiqqan holda qarz berish-bermaslik, qancha pul ajratish, kredit/mikroqarzni necha foizga berish bo'yicha qarorlar qabul qiladi. Ammo, respublikamiz banklarida kredit skoring tizimi yetarli darajada takomillashmagan va bu sohada bir qator kamchiliklar mavjud.

Kredit skoring tarixiga to'xtaladigan bo'lsak, Amerika Qo'shma Shtatlarida 19-asr oxirida Sharqiy Sohil ishbiarmonlari mamlakatning birinchi iste'mol kredit byurolarini yaratgan vaqtdan boshlanadi. 1870 va 1880 yillarda savdogarlar savdo birlashmalari bilan birgalikda qonunbuzar va to'lov qilmaydigan mijozlar guruhi

to'g'risidagi ma'lumotlar ro'yxatlarini almashish uchun birlashishni boshladilar. Xuddi shu davrda mustaqil ishbiarmonlar mamlakatning birinchi iste'mol kredit byurolarini ishga tushirishdi. Bu tashkilotlar jismoniy shaxslar haqidagi ma'lumotlarni chakana savdogarlar, yer egalari, ish beruvchilar va shuningdek har qanday ushbu ma'lumotga qiziqishi mumkin bo'lganlar uchun sotish maqsadida to'pladi [7]. Agentlar jismoniy shaxslarning qarzlari haqida atrofdan so'rashgan, shuningdek, axloqiy jihatdan aks etishi mumkin bo'lgan boshqa tafsilotlarni jumladan ichimlik va qimor odatlari kabi ma'lumotlarni aniqlashgan.

Kredit skoringga doir kreditga birinchi miqdoriy baholashga yondashuvlar 1930 yilda paydo bo'lgan. Muayyan chakana savdo qiluvchilar, eng mashhur Chikagodagi pochta orqali buyurtma bilan ishlovchi kiyim kechak kompaniyasi, shuningdek, ba'zi banklar va moliya kompaniyalari kim to'lovlarni o'z vaqtida qilishini va kim o'z vaqtida qilmasligini oldindan bilish uchun ballarga asoslangan tizimlarni taqdim etishgan. Firmalar kredit arizalari va belgilangan ballardan insonning kasbi, oilaviy ahvoli, irqi, daromadi, yashash mahallasi va boshqalar bo'yicha ma'lumot olgan [8]. Professional kasb egalari oddiy ishchilarga qaraganda ko'proq ball yiqqan, uy egalari ijarachilarga qaraganda ko'proq ball to'plagan.

Fikrimizcha, bu miqdorni aniqlashdagi dastlabki xarakterlar xarakterga asoslangan kredit layoqatliligini baholash uchun birinchi qadamlar edi. Shuningdek bu balli tizimning asoschilari axloqiy - xarakter jihatdan kreditga layoqatlilikni qisman aniqlay olishgan xolos.

Shunday qilib, yuqoridagi keltirilgan ma'lumotlardan ko'rinadiki, kredit skoringini amalga oshirishda asosan mijozlarning moliyaviy ko'rsatkichlariga

katta e'tibor berilgan. Mijozlarning to'lovga layoqatliligi va qobiliyatini baholashda kredit tarixi va mijozning o'tgan davr uchun moliyaviy ko'rsatkichlariga tayangan holda tahlil qilinganligining afzalliklari ko'p bo'lsada, 2008 yilda yuzaga kelgan butun dunyo bo'ylab iqtisodiy qiyinchiliklarni tug'dirgan iqtisodiy inqiroz va yaqinda guvohi bo'lganimiz Covid 19 pandemiyasidan so'ng ko'rilgan zararlar natijasi va muommoli kreditlar salmog'i oshishi ushbu kredit skoring modelidagi kamchiliklardan darak bermoqda. Xususan, 01.06.2022 yil holatiga tijorat banklarining jami kredit portfeli 345.201 trl so'mni tashkil etib, muommoli kreditlarning jami kreditlardagi ulushi 5.3% ya'ni 18.282 trln so'mga yetgan. Xuddi shu ko'rsatkichlar 01.06.2020 yil holatiga ko'radigan bo'lsak 237.98 trln so'mda jami kreditlar bo'lib ularning tarkibida muommoli kreditlarning jami kreditlardagi ulushi 2.3% ya'ni 5.47 trn so'mni tashkil etadi [9]. Shu vaqtga qadar mamlakatimizda kreditlash jarayonlarida mijozlarni baholashga uning o'tgan davr uchun moliyaviy faoliyatiga urg'u berib kelingan va bu holat davom etmoqda. Bu bir jihatdan to'g'ridek tuyulsada, qarz mablag'larini berish katta risk hisoblanishini inobatga oladigan bo'lsak, buning uchun nafaqat mijozni tarixi balki uning kelajagini baholash maqsadga muvofiq bo'ladi. Boshqacha qilib aytganda xulq-atvor iqtisodiyoti omillariga asoslangan holda kredit skoring tizimini yo'lga qo'yish mijozlarning kelajakdagi to'lovga layoqatliligini aniqlashga kata yordam beradi.

Jismoniy shaxslarni kreditlashda skoring tizimining imiy-nazariy jihatlariga yanada e'tibor beradigan bo'lsak, kreditga layoqatlilik va to'lov qobiliyatini aniqlashga doir bir qator mahalliy olimlarimiz o'z ilmiy izlanishlarini olib borishgan. Jumladan,

iqtisodchi olim Mavlanov (2018) bank mijozlari kreditga layoqatliligini ikki xil jihatini keltirib, bank nuqtai nazardan moliyaviy va nomoliyaviy ko'rsatkichlarni ma'lum mezonlar asosida tasniflagan, skoring modeli yordamida kreditga layoqatlilikka baho berishni taklif etgan[10]. Korxonalar moliyaviy holatidan kelib chiqib kreditga layoqatlilik tahlilini takomillashtirishda likvidlik, balans likvidligi, barqarorlik va samaradorlik ko'rsatkichlari asosida kompleks tahlil yondashuvini taklif etgan va undan foydalanish samaradorligini ko'rsatib o'tgan [11].

G.O.Turdiyeva kreditga qobillikning nazariy va tashkiliy-uslubiy jihatlariga bag'ishlangan ilmiy ishida agrar sektori korxonalarida misolida kreditga layoqatlilik tahlilida qo'llaniladigan atamalar talqini, kreditga qobillik tahlilining kompleks iqtisodiy tahlilda tutgan o'rni, tahlil jarayonida nomoliyaviy ko'rsatkichlardan foydalangan holda mijozlarni sinflarga ajratish kabi masalalarni ochib bergan.[12]

Fikrimizcha, ushbu olimlarning ilmiy asoslangan tadqiqotlari va yangicha yondoshuvlari mijozlarni moliyaviy holatini yanada aniqlikda to'liqroq tahlil qilish imkonini beradi. Xususan, Mavlanovning "Kreditga layoqatlilik tahlilining skoring modeli" elektron dasturi bo'yicha moliyaviy va nomoliyaviy ko'rsatkichlar asosida kreditga layoqatliligini kompleks baholash orqali kredit riskini keskin pasaytirish imkoniyatlari belgilangan.

Shuningdek boshqa iqtisodchi olimlar tomonidan kreditga layoqatlilikni to'lovga qobillikdan farqi uning murakkab jarayon va kelgusi davrdagi holatni baholashga qaratilganligidan kelib chiqib tijorat banklarida mijozlarning kreditga layoqatliligini baholash amaliyotini takomillashtirish masalalari ham ilmiy tadqiq etilgan[13]. I.M. Alimardonov kichik

biznes sub'ektlarini kreditlashda ularning kredit to'loviga layoqatliligini baholash va bunda umumiy pul oqimlarini baholash usuliga e'tibor qaratib, ushbu usulni moliyaviy koeffitsientlar usulidan afzal degan xulosaga kelgan[14].

Bu keltirilgan adabiyotlarda asosan kredit ajratishda yuridik shaxslarni kreditga qobiliyatini aniqlash va kredit ajratish jarayonlarini takomillashtirish jihatlari keltirib o'tilgan. Biroq, jismoniy shaxslarni kreditlash bo'yicha yetarlicha ilmiy tadqiqotlar olib borilmagan va shu bilan bir qatorda umumiy kredit skoringini amalga oshirishda asosan aholining ish joyi daromadlariga asosiy urg'u berilgan. Ya'ni, Respublikamizda chakana savdo, xunarmandchilik, qishloq xo'jaligi, kasanachilik, bog'dorchilik, to'garaklar faoliyati, chorvachilik, parrandachilik, uy xo'jaliklarining tomorqadagi faoliyati bilan shug'ullanuvchi va boshqa shu turdagi davlat korxonalari yoki xususiy korxonalar ishchi xodimi bo'lmagan aholi qatlamining qarz olishga bo'lgan talabini qondirish hamda kreditlar salmog'ini oshirish bo'yicha bir qator muommolar mavjud. Bu masalaning bir tomoni bo'lsa ikkinchi tomoni kreditga layoqatlilikni aniqlovchi hozirgi usullarning to'liq samara bermayotganligi va muommoli kreditlarning soni oshib borayotganligidir.

Xitoylik bir qator tadqiqotchilar aqliy beqarorlik, o'y, fikrlar va munosabatlar shaxsni aniqlashdagi faktorlar ekanligi sababli, ma'suliyatli qarz oluvchini aniqlashda ushbu omillarga tayanish mumkin bo'ladi [15] 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 ojizdirlar.

Olib borilgan tadqiqotlar asosida quyidagi xulosalarni aytish mumkinki, bu

katta moliyaviy xarajatlarni talab qilsa ham, kredit tashkilotlari uchun kredit skoringni takomillashtirishdan manfaat yuqori. Faqat moliyaviy ma'lumotlarga e'tibor qaratish yetarli emas, chunki hattoki qarz oluvchining jamg'arma va yuqori daromad bo'lsa ham majburiyatdan qochishi va o'z vaqtida qarzini to'lamasligi ko'p hollarda uchraydi. Bunday holda, ularning xatti-harakati shaxsiy (psixologik) va vaziyatli omillardan kelib chiqib baholanadi.

Natijalar. Hozirgi paytda O'zbekiston Respublikasining tijorat banklari va boshqa kredit tashkilotlar mijozlarga kredit ajratishda kredit tarixi va daromad manbaidan kelib chiqqan holda kredit ajratishi barchamizga ma'lum. Bu an'anaviy kreditlash usulining bir qator kamchiliklari ham mavjud. Asosiysi bu yo'nalishda kredit portfeli o'sishi kam bo'ladi va shu bilan bir qatorda bu muommoli kreditlarning salmog'ini kamayishini anglatmaydi. Muommoli kreditlarning jami kredit portfelidagi ulushi Respublikamiz banklarida ayniqsa pandemiya davrida o'sdi. Kundan kunga uning salmog'idagi o'sish an'anaviy kreditlash tizimining samarasiz ekanligini ko'rsatmoqda.

Boshqa jihatdan ko'radigan bo'lsak, O'zbekistonda 2021-yilning 1-yanvar holatiga 16 yoshdan 64 yosh oralig'ida bo'lgan kredit olishi mumkin bo'lgan 25 762 909 ta aholi soni mavjud[17]. Ularning orasida past daromadli va davlat korxonalar va tashkilotlarida ishlamaydiganlar ulushi anchagina yuqori foizni tashkil etadi. Demakki, agar ularning kredit olish talabini qanday qondirish mumkin va ularni qanday kredit qobiliyatini baholashimiz mumkin. Bundan ko'rinadiki, xulq atvor iqtisodiyoti omilini joriy etish orqali nafaqat kredit portfeli va bank daromadini oshirish mumkin, shu bilan birga muammoli kreditlarni salmog'ini kamaytirish ham

mumkin. Hozirgi vaqtga qadar, O'zbekistonda bu yo'nalishda ilmiy tadqiqotlar olib borilmagan. Biroq bu yo'nalishda ko'plab mamalatlarda ilmiy izlanishlar qilingan va qilinmoqda. Xulq atvor iqtisodiyoti omillarini iqtisodiyotning barcha sohasida rivojlangan davlatlar tajribasida keng qo'llanilayotganligini ko'rishimiz mumkin hamda oxirgi o'n yillikda dunyo bo'ylab, iqtisodiy va demografik faktorlardan farqli ravishda mijozlarni xarakteri, xulq atvori va munosabatlari kredit qarzlarni to'lashda potensial omil sifatida qaralmoqda[18].

Demak, an'anaviy usullar bilan bir qatorda kredit ajratishda iqtisodiy psixologiyaga asoslangan insonlarning xulq-atvorini o'rganish ularning kelajakdagi xatti xarakatlarini yanada aniqroq tushunishga yordam beradi. Insonlar xulq-atvorini baholash kredit risklarni samarali nazorat qilish, resuslarni to'g'ri va qayta taqsimlash, ko'proq investitsiya qilish imkoniyatini beradi. Shuningdek, bu omilning yana bir ahamiyatli jihati, kredit to'lovga layoqatli lekin amaldagi tartiblar bo'yicha ijobiy kredit skoring bahosini ololmayotgan mijozlar uchun hamda kreditlash jarayonini takomillashtirishda foydaliligidadir. Shu jihatdan, xulq-atvor iqtisodiyotining ikta muhim jihati bo'lib, birinchisi qaysi xulq-atvor standart modeldan farq qilishi va keyingisi iqtisodiy jarayonlarda qaysi holatda kuzatilishi hisoblanadi.

Fikrimizcha, standart iqtisodiyot modeliga ko'ra psixologik va xulq-atvor omillari rad etilib kelinsada, ushbu modelni qo'llash yuqorida keltirib o'tilganidek bank-moliya sohasida ko'plab afzalliklarga ega va iqtisodiy naflilikni

maksimallashtirishda katta ahamiyat kasb etadi. Garchi qarz oluvchilar bo'yicha rasmiy moliyaviy ma'lumotlar va ijtimoiy-demografik ko'rsatkichlarni bank sohasida yaxshi qo'llanilayotgan bo'lsada, psixologik ma'lumotlarni yig'ish ko'proq qiyinchilik tug'diradi. Buning uchun ko'plab ma'lumotlar va tahliliy testlar ishlab chiqish lozim. Shu bilan birga, psixologik tahlil qilish psixometrik ishonchlilik va haqiqiylik mijoz uchun vaqt yoki kuch sarflash kerak bo'lmasligi kabi standartlarga javob berishi kerak.

Hozirda dunyoning ko'plab rivojlangan davlatlarida banklar mijozga kredit ajratishda insonning xulq-atvorini aniqlash maqsadida mijozning ijtimoiy tarmoqdagi profilidan kredit layoqatlilini 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'lovga 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:

Mijozlarni olgan qarz mablag'larini to'lashga layoqatlilikini aniqlash mezonlari[19]

Ma'lumotlar manbasini tanlash mezonlari	Axborot turi
1.Mijozning demografik xususiyatlari	Jinsi,yoshi, oilaviy ahvoli, farzandlari, qarindoshlari
2.Kontakt ma'lumotlarining haqiqiyiligi	Telefon raqami, electron 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, hobbilari, a'zo bo'lgan guruhlar va belgilagan "yoqtirish" tugmasi bo'yicha qiziqishlari
5.Texnik ma'lumotlari tahlili	Rasm tahlili, internet sahifadagi o'tkazgan vaqti

Yuqorida keltirib o'tilgan insonlar xulq-atvoriga ta'sir etuvchi faktorlarni inobatga olgan holda mijozlarni to'lovga layoqatlilikini baholash Rossiyada bir qator banklarda joriy etilgan. Bu orqali mijoz to'lashga qanaqa munosabatda bo'lish va uning xulq-atvori o'z vaqtida qarzlarini uzishga moyil yoki teskarisini bilish imkonini beradi.

Munozara. Tadqiqotlarga ko'ra, kam do'stlari va yoqtirish bali bo'lishiga qaramasdan yuqori nevroitik insonlar ko'p vaqtini yuzma yuz aloqani salbiy his tuyg'ularidan uzoqlashgan holda o'tkazishadi. Teskarisiga, uyatchan odamlar o'zlari haqidagi ma'lumotlarni kamroq oshkor qilish maqsadida ijtimoiy tarmoqda kam vaqt ajratishadi.[20]

E'tiborli jihati shundaki, yuqoridagilardan xulosa qilgan holda, shaxsiy xususiyatlarni internet vositasida tushunishning bir qator kamchiliklari bor, ya'ni ular no'to'g'ri tushunish va test savollariga javob berishda aldash yoki narsalarni o'rganishga intilish va tajribalar orttirishga xarakteristik xarakteristik kabi

ijtimoiy tarmoqda yolg'on ma'lumotlarni ulashish deb keltirib o'tiladi[21]. Ya'ni bunda insonlar ijtimoiy tarmoqlar orqali har doim ham o'zlari haqida to'liq ma'lumot bermaydi.

Demografik va iqtisodiy omillar kredit to'loviga layoqatlilikni aniqlashda yetarli emasligi va xulq-atvor omillarini hisobga olish darkorligidan kelib chiqib psixologik tadqiqotlarga murojaat qilamiz. Insonlarning xulq-atvori bir qator tadqiqotchilar tomonidan o'rganilgan. Jumladan, xulq-atvorni aniqlashda psixologiyada eng keng qo'llaniladigan "Katta beshlik" asosiy shaxsiy xususiyatlar mavjud. Ular quyidagi xususiyatlardan tashkil topgan [22]:

1. O'zini anglaganlik, bu o'ychanlik, yaxshi nazorat, yaxshi tashkil etilganlik, maqsadga yo'naltirilganlik kabi xususiyatlar va xatti-harakatlarni ifodalaydi. O'zini anglashlilik kamroq qarz olish xususiyatiga olib keladi.

2. Ochiqlilik. Bu o'zida tasavvur, yaratuvchanlik, qiziquvchanlik, yangi xususiyatlatni jamlaydi.

3. Muvofiqlik, bu ishonch,

mehribonlik, mehr va hamkorlik kabi xususiyatlarni jamlaydi.

4. Ekstraversiya bunda ta'sirchanlik, xushmuomalalik, gapiruvchanlik, qat'iyatlilik, va yuqori miqdorda hissiy tezkorlik kabi xususiyatlar jamlanadi.

5. Asabiylilik bu o'zida qayg'u, injiqlik va hissiy beqarorlik kabi xususiyatlarni jamlaydi.

Ushbu xususiyatlar yordamida insonlar xulq-atvorini aniqlash modellashtirilgan bo'lib, unga ko'ra kredit to'loviga layoqatlilikni baholash mumkin. Boshqacha aytganda, insonlar xarakteri va ularning to'lovlarni o'z vaqtida to'lashga bo'lgan munosabati bu 5 ta xarakter vositasida aniqlanishi mumkin.

Bizningcha, jismoniy shaxslarni kreditlash zamonaviy iqtisodiyotda muhim o'rinni egallar ekan, kredit portfelini oshirishda mijozning to'lovga layoqatligini aniqlashda skoring modelini respublikamiz kredit tashkilotlarida takomillashtirish muhimdir. Ma'lumki, hozirda tijorat banklarida amaldagi kredit skoring modeliga ko'ra ish joyidagi daromadlari, oilaviy ahvoli, oila a'zolarining ish joyi, farzandlar

soni, mavjud kundalik xarajatlari, KATM ma'lumotlari, moliyaviy holati kredit ajratish to'g'risida qarorlar qabul qilinishida e'tiborga olinadi. Umuman olganda ushbu jihatlarni o'rganish mijozlarning kredit va unga hisoblangan foiz to'lovlarini o'z vaqtida undirishini aniqlashga yordam beradi. Bunda asosan urg'u mijozning kredit tarixigini o'rganishga qaratilgan bo'ladi. Kredit tarixi umr davomida bir marta bo'lsa ham banklar, mikrokredit tashkilotlari, lombardlar, lizing kompaniyalari, maishiy texnika, mebel va shu kabi do'konlarning kredit xizmatlaridan foydalangan har qanday insonda mavjud.

Kredit tarixi – ma'lumki jismoniy yoki yuridik shaxsning qayerdan, qaysi kredit tashkilotidan, qancha miqdorda qarz olgani va keyinchalik uni qanday to'lagani to'g'risida batafsil ma'lumot, ya'ni bu qarz oluvchi sifatida moliyaviy intizomingiz aksidir. Kredit tarixiga asosan, qarzdorlarning moliyaviy holati, shuningdek, qarzni qaytara olish qobiliyati baholanadi, shuningdek, qarzdorlarning baholash reytingi tizimi (skoring) shakllanadi.

2-jadval

Xulq-atvor omillariga asoslangan skoring modeli afzalliklari¹

<p>1.Amaldagi kredit skoring modeli</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Mijozlarni moliyaviy holatini, ish haqi daromadlarini, qo'shimcha daromad manbalarini hisobga oladi -Mijozlarni kredit tarixini o'rganadi va baholaydi -Kredit ajratishda risklarni oldini olish maqsadida kafillik yoki sug'urta polisi so'raladi
<p>2.Taklif etilayotgan xulq-atvor omillariga asoslangan skoring modeli</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Mijozlarni moliyaviy holatini, ish joyi, qo'shimcha daromadi va kredit tarixini inobatga oladi. -Mijozning moliyaviy qaror qabul qilish jarayonini va xulq-atvorini bunga ta'sirini o'rganadi. -Mijozning xarakterini o'rgangan holda kelajagini baholaydi -Mijozlar yoshi, jinsi, urf-odatlar va kundalik mashg'ulotlarini inobatga oladi -Ijtimoiy tarmoqdagi faoliyati va qiziqishlarini o'rganadi. -Yaqin qarindoshlari va do'stlari haqida ma'lumot olinadi.

¹ Muallif tomonidan ishlab chiqilgan

Qarz oluvchining kredit to'loviga layoqatlilikni aniqlashda qo'llanilayotgan zamonaviy bank texnologiyalaridan biri bu ijtimoiy skoring(Big Data) hisoblanadi[23]. Unga ko'ra ijtimoiy tarmoq ma'lumotlaridan foydalangan holda keng miqyosda tahlil qilish va mijozlarni to'lovga layoqatligini aniqlash bo'yicha bir qator imkoniyatlar mavjud.

Big Data Scoring bu virtual xizmatlar bazasi bo'lib, qarz beruvchilarga qarz mablag'larini sifatli ta'minlash, risklarini kamaytirishda ulkan ma'lumotlar bazasidan foydalangan holda qarz ajratishni ma'qullashda yordam beradi. Kompaniya 2013 yilda tashkil etilgan va uning ko'rinib turibdiki, moliyaviy tahlillar va mijoz kredit tarixi mijozlarni kreditlashda ahamiyati bo'lsada, bu doimiy ish joyiga ega bo'lmagan va kredit tarixi bo'lmagan mijozlarni baholashda yetarli bo'lmaligi mumkin. Bularni inobatga olgan holda, xulq-atvor omillarini joriy etgan holda mijozlarni baholash ularning kelajakda to'lovga layoqatligini katta ehtimol bilan ko'proq aniqlikda baholashi mumkindir.

Xulosa. Demak, yuqoridagilardan xulosa qiladigan bo'lsak, jismoniy shaxslarni kreditlashda jahon tajribasida 2 xil usulda kreditlanadi, ular avtomatik ya'ni skoring usul asosida sun'iy intellektdan foydalangan holda andarrayting usulida amalga oshiriladi. Bank xodimlari tomonidan qarz oluvchi haqidagi ma'lumotlarni maxsus dasturga kiritilgan holda ballar hisoblanadi. To'plangan ballar asosida kredit berish yoki bermaslik to'g'risida qaror qabul qilinadi. Bunday kreditlesh jarayoni 5 daqiqadan 1 soatgacha vaqt talab etishi mumkin. Jismoniy shaxslarga ajratiladigan kreditlarning asosiy amaliyotdan qo'llanilayotgan turlari bu overdraft krediti, online kredit, iste'mol kredit, avtokredit va mikroaymlardir.

Britaniya, Finlandiya, Chili, Indoneziya va Polsha kabi davlatlarida ofislari bor. Kompaniya xizmatlaridan barcha qarz beruvchilar jumladan banklar, kunlik qarz beruvchilar, P2P qarz beruvchi platformalar, mikromoliyalashtirish tashkilotlari va lizing kompaniyalari kabilar foydalanadi.

Respublikamizda amaldagi kredit skoring modeli va taklif qilinayotgan xulq-atvor omillariga asoslangan skoring modelining taqqoslama ko'rinishi quyida keltirib o'tilgan. Ushbu jadvalda amaldagi kredit skoring tizimi va taklif qilinayotgan xulq-atvor omillariga asoslangan kredit to'lovga layoqatlilikni aniqlash usulining bir qator afzalliklari keltirib o'tiladi.

Respublikamizda ko'plab banklarda kreditlesh jarayonlarini optimallashtirish, arizalarni ko'rib chiqishda inson omilini kamaytirish, qarz oluvchilar to'lov layoqatligiga to'g'ri baho berish, banklarda kutiladigan kreditlesh amaliyotlari bilan bog'liq risklarni samarali boshqarish, arizalar ko'rib chiqilishini sifatli tashkil etish orqali mijozlarga samarali xizmat ko'rsatish yo'lga qo'yilgan.

Fikrimizcha, xulq - atvor iqtisodiyoti ilm fanda zamonaviy sohalaridan biri sifatida ayniqsa kredit tashkilotlaridagi muommolarni boshqacha qilib aytganda risklarni oldini olishda muhim rol o'ynaydi. Qiyin iqtisodiy vaziyatlarda ayniqsa koronavirus pandemiyasidan keyin kredit qaytmasligi xavf xatari va ko'p miqdordagi muommoli kreditlar ko'pgina davlatlarda kreditlesh jarayonidagi kamchiliklarni bartaraf etish uchun insonlarning xulq atvoriga e'tibor qaratish zaruriyatini tug'dirdi. Shuningdek pandemiyadan keyin aholi daromadlari kamayganligini yoki boshqacha qilib aytganda kreditga nisbatan talab yanada ortganligini guvohi bo'ldik va bu o'z navbatida zamonaviy kredit skoring modellaridan foydalangan holda kredit riskini kamaytirib kreditleshni taqozo etadi.

Bunda albatta xulq-atvor iqtisodiyoti omillariga tayanish maqsadga muvofiq. Qisqacha qilib amaldagi va taklif

qilinayotgan kredit skoringini quyidagicha tasvirlashimiz mumkin:

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI:

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 28.01.2022 yildagi PF-60-son 2022-2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida"gi Farmoni, 29.01.2022 yil, 06/22/60/0082-son
2. <https://lex.uz>
3. Manba: Qonun xujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi, O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki Boshqaruvining qarori Adliya vazirligida 19.12.2019yilda 3205-son bilan ro'yxatga olingan.
4. Manba: Qonun xujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi, O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki Boshqaruvining qarori, Adliya vazirligida 02.07.2018 yilda ro'yxatdan o'tgan, ro'yxat raqami 3030
5. Основы банковского дела: учебное пособие/коллектив авторю. Под ред. О.И. Лаврушина. -4е изд. перераб. и доп. -М: КНОРУС. 2018. Стр. 213.
6. Masyutin A.A. (2015) Credit scoring based on social network data. Business informatics. (3(33)).
7. Lauer, Josh. 2017a. Creditworthy: A History of Consumer Surveillance and Financial Identity in America. New York: Columbia University Press.; Stuart, Guy. 2003. Discriminating Risk: The U.S. Mortgage Lending Industry in the Twentieth Century. Ithaca, NY: Cornell University Press.
8. Capon, Noel. 1982. "Credit Scoring Systems: A Critical Analysis." Journal of Marketing 46 (Spring): 82-91.; Lauer, Josh. 2017a. Creditworthy: A History of Consumer Surveillance and Financial Identity in America. New York: Columbia University Press; Marron, Donncha. 2007. "Lending by Numbers: Credit Scoring and the Constitution of Risk within American Consumer Credit." Economy and Society 36 (1): 103-133.
9. Moon, T. H., & Sohn, S. Y. (2010). Technology credit scoring model considering both SME characteristics and economic conditions: The Korean case. Journal of the Operational Research Society, 61(4), 666-675.
10. cb.uz
11. Mavlanov N.N. Analysis of the creditworthiness of companies and improving the practice of its assessment. International Journal of Research in Social Science, 2018, Vol.8, Issue 9.
12. Mavlanov N.N. (2019) Xo'jalik yurituvchi sub'ektlarning kreditga layoqatliligi tahlili va baholashni takomillashtirish. Iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD) dissertatsiyasi avtoreferati. -T.: "IQTISOD-MOLIYA", 57 b.
13. Turdieva G.O. (2019) Xo'jalik yurituvchi sub'ektlar kredit qobiliyati tahlilining nazariy va tashkiliy-uslubiy jihatlarini takomillashtirish. Iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD) dissertatsiyasi avtoreferati. -T.: "IQTISOD-MOLIYA", 52 b.
14. Mamatov B.Sh., Qulliev I.Ya., Pulatova M.B. (2016) O'zbekiston Respublikasi tijorat banklarida mijozlarning kreditga layoqatliligini baholash amaliyotini takomillashtirish. www.economyjournal.uz. Monografiya. -T



15. Alimardonov I.M. Kichik biznes sub'ektlarini kreditlash: nazariya va amaliyot. Monografiya.-T.: "IQTISOD-MOLIYA", 2017, 144 b. (Alimardonov I.M. (2017)
16. Wang, L.; Lu, W.; Malhotra, N.K. Demographics, attitude, personality and credit card features correlate with credit card debt: A view from China. *J. Yecon. Psychol.* 2011, 32, 179–193. [CrossRyef]
18. Robb, C.A.; Sharpye, D.L. effect of personal financial knowledge on college studens' credit card behavior. *J. Financ. Couns. Plan.* 2009, 20, 25–43. 17.stat.uz
18. Özsaħin, M.; Yürür, S.; Coskun, Ye. A Fiyeld Ryesearch to Identify Psychological Factors Influyencing thye Debt Ryepayment Behavior in Turkeyey. *YeMAJ Yemyerg. Mark. J.* 2019, 8, 26–33.
19. Manba: "Рос бизнес Консалтинг" rasmiy sayti ma'lumotlari
20. Correa, T., Hinsley, A. W., & De Zuniga, H. G. (2010). Who interacts on the Web?: The intersection of users' personality and social media use. *Computers in Human Behavior*, 26(2), 247-253
21. Kosinski, M., Stillwell, D., & Graepel, T. (2013). Private traits and attributes are predictable from digital records of human behavior. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 110(15), 5802-5805.
22. Source: Cherry, K. (no date). The Big Five Personality Traits. Retrieved from <https://www.verywellmind.com/the-big-five-personality-dimensions-2795422>
23. (Yablonskaya, Shokhova, 2017). [Development of bank innovations in credit organizations at the present stage of their functioning]. *Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law.* (2(63