



XULQ-ATVOR MOLIIYASI VA UNING A'NANAVIY IQTISODIY TAHLILGA BO'LGAN TA'SIRI

PhD dotsent **Abdujaborova Ma'mura Toshmuxammadovna**

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti

ORCID: 0009-0009-5880-4961

maamura@bk.ru

Husenov Muhridin Bahriddinovich

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti

ORCID: 0009-0008-1052-6707

mukhriddinhusenov@gmail.com

Annotatsiya. Moliya va iqtisodiyot sohasiga yangi ko'rinishda kirib kelgan xulq-atvor moliyasi a'nanaviy iqtisodiyot taklif qiladigan ratsional qarorlar qabul qilish haqidagi tushunchalar noto'g'ri ekanligini ta'kidlaydi. Ushbu sohada, iqtisodiyotda aniqroq tahlillar amalga oshirish uchun insonlarning psixologik qarorlarini, kognitiv moyilliklari va hissiyotlar orqali qarorlar chiqarishi mumkin ekanligini ham inobatga olinishi kerakligi haqida aytiladi. Imkoniyatlarning cheklanganligi va qarorlarning xilma-xilligini e'tiborga olgan holda, ushbu soha orqali bozor ishtirokchilari haqida ko'proq ma'lumotga ega bo'lish ekanligini ko'rsatib beradi. Ushbu o'zgarishlar ko'p sohalar uchun sezilarli ta'sir o'tkaza oladi. Shuningdek, mamlakat miqyosida davlatning moliyaviy holati va fuqarolarining farovonligi uchun aniqroq qarorlar chiqarishga xizmat qiladi.

Kalit so'zlar: xulq-atvor moliyasi, iqtisodiy tahlil, a'nanaviy iqtisodiyot, iqtisodiy qarorlar.

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ТРАДИЦИОННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

PhD, доцент **Абдужабарова Мамура Тошмухаммадовна**

Ташкентский государственный экономический университет

Хусенов Мухриддин Бахриддинович

Ташкентский государственный экономический университет

Аннотация. Поведенческие финансы, которые недавно вошли в области финансов и экономики с новой точки зрения, ставят под сомнение традиционные экономические концепции рационального принятия решений. Эта область подчеркивает, что для более точного анализа в экономике необходимо учитывать человеческие психологические решения, когнитивные искажения и роль эмоций в процессе принятия решений. Учитывая ограничения доступных возможностей и разнообразие выборов, поведенческие финансы демонстрируют, что мы можем получить больше информации о рынке и его участниках. Эти изменения могут оказать значительное влияние на различные сектора и способствовать более точному принятию решений на национальном уровне, улучшая финансовое благополучие государства и его граждан.

Ключевые слова: поведенческие финансы, экономический анализ, традиционная экономика, экономические решения.

BEHAVIORAL FINANCE AND ITS IMPACT ON TRADITIONAL ECONOMIC ANALYSIS

*PhD, Associate Professor **Abdujaborova Ma'mura Toshmuxammadovna**
Tashkent State University of Economics
Husenov Muhridin Bahriddinovich
Tashkent State University of Economics*

Abstract. Behavioral finance, which has recently entered the fields of finance and economics with a fresh perspective, challenges the traditional economic concepts of rational decision-making. This field emphasizes that to conduct more accurate analyses in economics, it is necessary to account for human psychological decisions, cognitive biases, and the role of emotions in decision-making. By considering the limitations of available opportunities and the diversity of choices, behavioral finance shows that we can gain more insights into market participants. These shifts can have a significant impact across various sectors and contribute to more precise decision-making at the national level, enhancing the financial well-being of the state and its citizens.

Keywords: behavioral finance, economic analysis, traditional economics, economic decisions.

Kirish.

O'z nomidan kelib chiqadiki, bir vaqtning o'zida xulq-atvor moliyasi bir necha sohalarni o'zi ichiga oladi. Bular qatoriga iqtisodiyot, falsafa, psixologiya, siyosat hamda tarix kabilarni kiritishimiz mumkin. Shunchaki, xulq-atvor moliyasi haqida gap borar ekan, u iqtisodiy qonunlarga psixologik yo'l bilan yondashish kerak ekanligini tushuntirib o'tadi va bu uni boshqa sohalar bilan osonlik bilan bog'lashga yordam beradi. O'z-o'zidan bu holat qo'shimcha savollar keltirib chiqaradi: Nega biz bir necha sohalarni aralashtirib murakkablashtirishimiz kerak? Qanday maqsadlarga erisha olamiz?

A'naviy iqtisodiyot haqida tushunchalar paydo bo'lishidan va Adam Smit nazariyalaridan kelib chiqqan holda, biz iqtisodiyotning mazmuni cheklangan resurslar sharoitida, ko'proq foydaga erishishimiz deb tushunib kelamiz. Ammo, bu nazariya va tushunchalarda insonni eng ratsional sifatida tushunib, uning qarorlari eng to'g'ri bo'lgan vaziyatdagi qonun qoidalar o'rgatilib kelinadi. Insonning tabiatidan kelib chiqqan holda, ushbu qonunlarda yetishmovchiliklar yuzaga keldi va bu iqtisodiyotchilar uchun yangi xulq-atvor sohasi yaratilishiga olib keldi. Misol uchun, agarda odamlar doimo to'g'ri qarorlar chiqarganda, ular doimo sport bilan shug'ullanib, sog'lom tarzda ovqatlanishar edi. Natijada, bizda ortiqcha keraksiz sarf-xarajatlardan tejalgan holda farovon hayot kechirayotgan bo'lar edik. Haqiqatda esa, odamlar turli xil tarzda hayot kechirishadi. A'naviy iqtisodiyot bu holatga insonlarda ma'lumot yetarli emas deb izoh bersa, xulq-atvor moliyasi esa "insonlar doim ham ratsional qarorlar chiqarishga moyil emas, balki ular o'z tajribalaridan va hissiyotlaridan kelib chiqib qaror qilishadi" deb tushuntiradi.

Xulq-atvor moliyasi a'naviy iqtisodiyotdagi ratsionallikni, iste'molchilarning ichki xulq-atvorlari, haqqoniylik va moyilliklari bilan almashtiradi. Bu usullar o'zining samaradorligini bozor sharoitlarida ham, hukumat tizimlarida ham ko'rsatib kelmoqda.

2002-yil, Daniel Kanhenman va Amos Tverskyar o'zlarining Iqtisodiyot va uning psixologiyadagi roli ustida olib borgan ishlari sababli Nobel sovrindori bo'lishga erishishdi va bu xulq-atvor moliyasi shakllanishining dastlabki bosqichi bo'lib xizmat qildi (Boston University, 2020). Birgalikda ular, dastlabki odamlarning qaror chiqarishiga va axloqlariga ta'sir o'tkazishi mumkin bo'lgan bir nechta evristik metodlarni sanab o'tishgan (EY Global, 2021). Evristik metodlar bu bizga murakkab ko'ringan muammolarga emotsional jihatdan yondashuv va oson yechim topishga qaratilgan.

Evristik metod, murakkab masalalarda psixologik va kognitiv yondashuvlar orqali vaziyatni soddalashtirish, hamda mumkin bo'lgan yechimlarni taklif qilish bilan bog'liq metod

hisoblanadi. Bu metod orqali chiqarilgan yakuniy xulosalar yuqori aniqlikda bo'lmada, muammoga yondashuvning yangi qarashlar orqali yumshatish uchun xizmat qiladi. Evristik metod o'z ichiga ochiqlik, haddan tashqari o'ziga ishonch, kuchli ishonch, tavakkalchilik, tor doirada ma'lumotlar qabul qilish kabi faktorlarni o'z ichiga oladi (Kuvatova, Husenov, 2024).

Ushbu sohaga bo'lgan e'tibor kuchayib borar ekan, uning ta'sirini turli sohalarda ko'rishimiz mumkin. Cheklangan ratsionallik, istiqbollar nazariyasi va evristik metodlar kabi tushunchalar odamlarni oqilona qarorlar chiqarishga chorlab, sarf-xarajatlardan tortib investitsiyalar sarfi to'g'ri yo'nalishiga xizmat qiladi.

Adabiyotlar sharhi.

Xulq-atvor moliyasi insonlar qarorlarini yanada yaxshiroq tushunish uchun an'anaviy iqtisodiy nazariyalar, hamda psixologiyani birlashtira oldi. Leigh (2015) xulq-atvor moliyasi orqali iste'molchilarning kelgusi chiqarishi mumkin bo'lgan qarorlar haqida aytib o'tgan va bu orqali davlat o'z siyosiy aralashuv jarayonini tushuntirib bergan. Uning empirik tahlillar va keyslar orqali ko'rsatib o'tgan tushuntirishlarida davlat qanday qilib samarali iqtisodiy qarorlar chiqarishi mumkinligini ko'rishimiz mumkin (Leigh, 2015).

Kao va Velupillai (2015) iqtisodiyotning klassik va zamonaviy yondashuvlaridan kelib chiqqan holda, xulq-atvor iqtisodiyoti evolyutsiyasini kuzatdilar. Braesemann (2018) iqtisodiyot va inson psixologiyasining umumiy jihatlarini o'rganib chiqib, psixologik tushunchalarni turli xil tarmoqlar orqali iqtisodiyotga bog'lash mumkin ekanligini ko'rib chiqdi. Ushbu tadqiqot xulq-atvor iqtisodiyoti orqali, an'anaviy iqtisodiyotdagi tushunchalar orasida yuzaga keladigan bo'shliqlarni to'ldirish mumkinligini aytib o'tadi.

Gap xulq-atvor moliyasi haqida borar ekan, iqtisodiyot bo'yicha nobel mukofoti sovrindori Richard H. Thalerning sohaga qo'shgan hissasini alohida ta'kidlab o'tmog'imiz lozimdir. Uning Cass Sunstein bilan birgalikda "nudge" teoriyasining kichik odatlarga bo'lgan ta'siri va olib kelishi mumkin bo'lgan oqibatlarini ko'rib chiqiladi.

Korxonalar faoliyatining kelgusi reja va natijalarini bashoratlash uchun uning tarmoq xususiyatlari, mavjud risklarni o'rganish va inobatga olish maqsadga muvofiqdir (Abdujaborova, 2024).

Tahlil va natijalar muhokamasi.

Xulq-atvor moliyasi haqida yetarli ma'lumotlarga ega ekanmiz uning amaliyotga tatbiq qilinish jarayoni empirik, eksperimental ko'rinishda olib boriladi. Jarayon bir vaqtning o'zida xususiy sektor hamda hukumat islohotlari uchun bir xilda olib borilishi mumkin.

Hukumat o'z islohotlarida, xulq-atvor sohasining qo'llanilishi jamiyat va fuqarolar farovonligini ta'minlash uchun harakat qiladi. Hukumat xulq-atvor moliyasi tatbiq qilishni jadal olib borar ekan, turli xil ko'rinishdagi rag'batlar orqali fuqarolarning qarorlariga ta'sir o'tkazishi, natijada sog'liqni saqlash, farovonlik, to'g'ri qarorlar chiqarsih, to'lovlarning o'z vaqtida amalga oshirilishi kabi siyosatlarni amalga oshirishi uchun zamin yaratadi.

Xulq-atvor moliyasi jamoatchilik orasida moliyaviy va ijtimoiy jihatdan foydali bo'lgan xatti-harakatlarni quyidagi strategiyalar orqali olib boradi:

- Axborotni taqdim etish shakliga qarab turlicha munosabat bildirishga moyillik yoki "freyming effekti" jamoatchilik munosabatini va siyosatlarga bo'lgan qiziqishni o'zgartirish uchun qo'llaniladi. Masalan, soliqlarni jamoat manfaatlariga hissa qo'shish sifatida tavsiflash, uni og'ir boj sifatida emas, jamoat manfaati deb tushuntirish, uning qabul qilinishiga yordam beradi. Misol uchun, Buyuk Britaniya o'z fuqarolari orasida, soliq to'lovchilar sonini oshirish, shu bilan birgalikda davlat byudjeti tushumlarini ko'paytirish maqsadida, bir necha bosqichli tajriba o'tkazdi. Bunda, ma'lum davr davomida odamlarga o'z soliqlarini to'lash haqida 4 xil ko'rinishdagi xabarnomalar jo'natib ko'rishdi (Kuvatova, & Husenov, 2024):

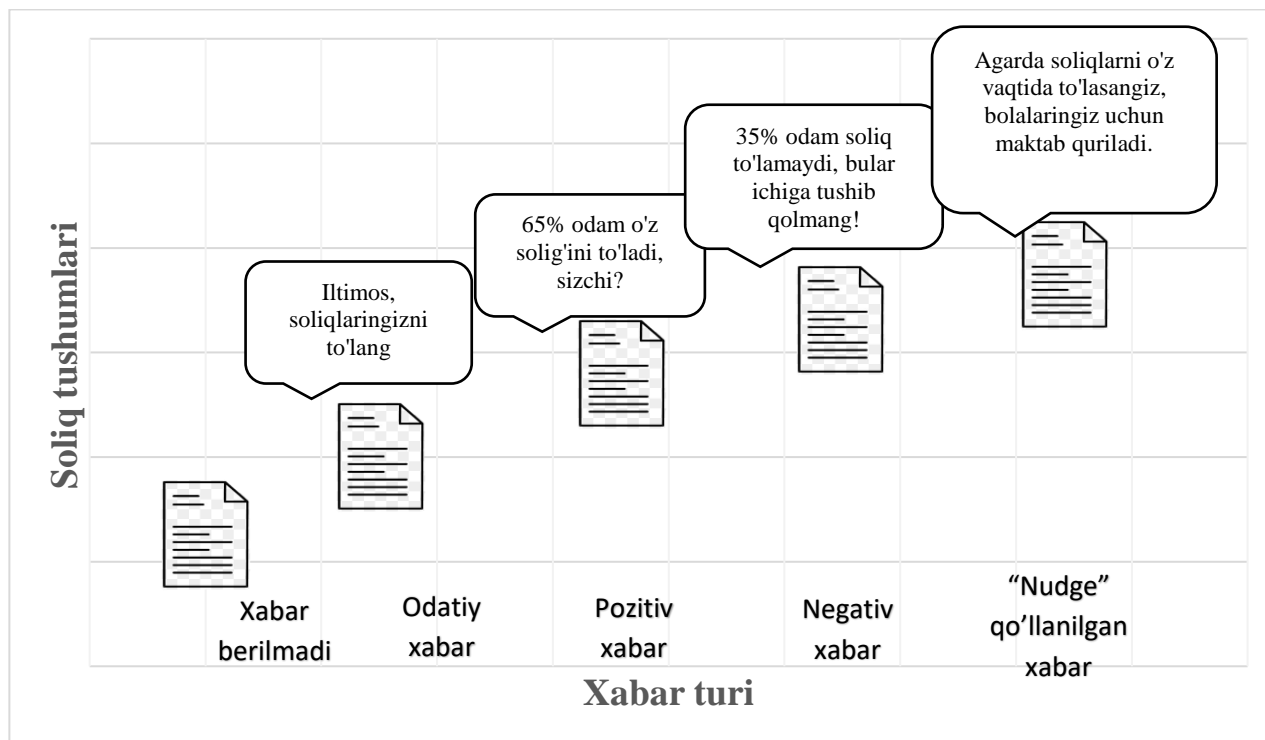
- Odatiy "iltimos, o'z soliqlarinigizni vaqtida to'lab qo'ying"

- Pozitiv ko'rinishda bo'lgan "65% odam o'z soliqlarini to'ladi, siz to'lashga ulgurdingizmi?"

- Negativ ko'rinishdagi "35% fuqarolar o'z soliqlarini to'lamaydi, siz bu odamlar qatorida emasmisiz?!"

- "Nudge" qo'llanilgan "Agarda soliqlarni o'z vaqtida to'lasangiz, bolalaringiz uchun maktab quriladi va bu mamlakat miqyosida sifatli ta'limni ta'minlaydi."

Natijada esa, aholi xabarnomalar turiga qarab o'z progressiv tarzda ta'sirini o'tkazdi.



1-rasm. Buyuk Britaniyada aholi o'rtasida, turli xabarnomalariga bo'lgan munosabatlarining ta'siri

• Davlat xizmatlarida tanlovlarni (masalan, sog'liqni saqlash yoki ta'lim sifatini oshirishga qaratilgan dasturlari) tashkil etish qaror qabul qilishdagi qiyinchiliklarni yengillashtirib, asosiy xizmatlardan foydalanishni osonlashtiradi. Bu strategiya ayniqsa moliyaviy savodxonlik past bo'lgan yoki boshqa cheklovlar tufayli qaror qabul qilishga qiyinchilik tug'diradigan zaif aholi qatlami uchun juda muhim.

• Davlat sarmoyalarida ortiqcha optimizmni kamaytirish: Ko'plab davlat loyihalari sarf-xarajat va vaqt baholaridagi ortiqcha optimizm tufayli samarasiz bo'lib qoladi. Xulq-atvor moliyasi bu tendensiyaga qarshi kurashish uchun puxta xarajat-manfaat tahlili va shaffof budjetlashtirish amaliyotini tavsiya etadi.

Xususiy sektordagi xulq-atvor moliyasining yo'naltirilishi foydani oshirish, biznes strategiyasini mukammallashtirish, hamda mijozlarga bo'lgan xizmatlar sifatini oshirishga qaratilgan. Bilamizki, mijoz o'z moliyaviy qarorlarini chiqarishda o'z xohishlarining qondirilishi darajasiga qarab xulosalar qiladi. An'anaviy iqtisodiy nazariyalarga ko'ra, iste'molchilar bir mahsulot tanlashda unga bo'lgan alternativlarning barchasini tahlil qilib chiqishadi. Bunga ko'ra, ular eng yaxshi narx taklif qilingan mahsulotni, eng yuqori manfaat keltirgan holda xarid qilishlari kerak degan tushuncha ilgari suriladi.

Biroq shuni yodda tutishimiz kerakki, inson qarorlar chiqarishida uning qarorlariga bir necha psixologik omillar ham ta'sir o'tkazadi:

1. Odamlar atrofidagi odamlarning xatti-harakatlarini kuzatib, ularga taqlid qilish orqali bajaradilar va boshqalar tomondan ma'qullanishini ko'proq xohlaydilar.

2. Odatlar muhim ahamiyat kasb etib, insonlar qaror chiqarayotganlarida ularning onglarida allaqachon “programmallashtirilgan” tanlovlarni qilishga ko’proq moyildirlar.

3. Ba’zida odamlar o’zlari to’g’ri deb hisoblagan ishlarni bajarishga motivlari yuqori bo’ladi, hattoki u ularning zarariga ishlasa ham. Misol uchun, yaqinlar bilan tushlik payti, kishi ko’proq pul to’lasada, u uchun to’lash qarorida qat’iy turishlari.

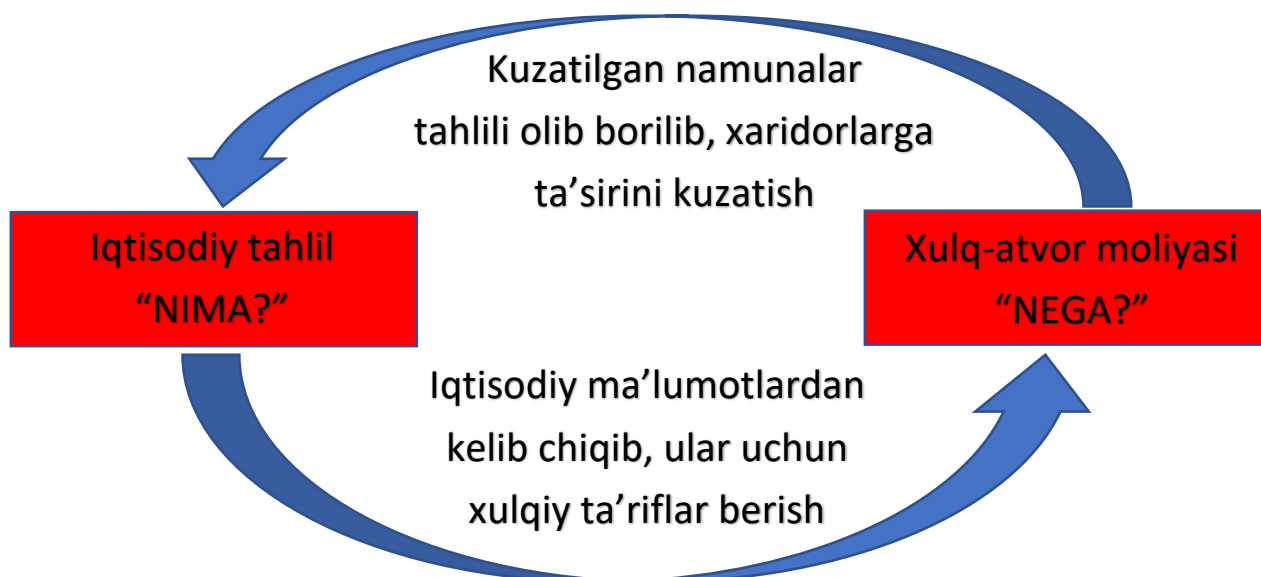
4. Odamlar qarorlari haqida qachonki “yo’qotish hissi”ni his qilganda xavotir olishni boshlashadi.

5. Odamlar yo’qotishdan qo’rqadi va o’zlari egalik qiladigan narsalarni saqlab qolishga harakat qilishadi.

6. Tezkor qaror chiqarish jarayonida odamlar uzoq muddatli foydalarini hisobga olishda qiynalishadi va asosan, qarorlarni atrofidagi ma’lumotlar, hamda o’z tajribalaridan kelib chiqib vaziyatga yechim qidirishadi.

7. Odamlarni rag’bat va axborot bilan ta’minlab qoniqtirib bo’lmaydi, xaridor jarayon davomida o’zi to’g’ridan to’g’ri ishtirok etishni xohlaydi.

Ushbu holatlarni inobatga olgan holda, xususiy sektor vakillari o’z iqtisodiy tahlillarini yuritishda, ma’lum yo’nalish ostida olib borishlari mumkin:



2-rasm. Xususiy sektor vakillari xulq-atvor moliyasi tamoyillari bo'yicha yuritishi mumkin bo'lgan tahlil grafigi

Xususiy sektordagi asosiy muammolar biri bu mijozlar qarorlariga ta'sir o'tkazish uchun yetarlicha chora-tadbirlar qo'llay olmaslikdadir. Tahlil olib borish jarayonida, eng avvalo, korxonalar ko'rsatkichlari orqali shakllantirilgan ma'lumotlar ma'lum kategoriyalarga ajratilib chiqiladi [8]:

- Operatsional o'zgarishlarga – xodimlar ish soati, xodimlarning malakasi, ish joyi.
- Strategik yondashuvlar – maxsulot taklifining ko'rinishi, yetkazib beruvchilar bilan aloqalar, mijozlar bazasi va xizmat ko'rsatish sifati.
- Moliyaviy yondashuvlar – turli davrlarga moslashuvchanlik (pandemiya, inqirozlar), yangi kapital va investitsiyalar jalb qilish.

Ushbu ma'lumotlar to'plamlarini o'zaro bog'lash va iqtisodiy faoliyatni yanada jadallashtirish uchun xulq-atvor moliyasi tamoyillari qo'llaniladi.

Yetarli ma'lumotlar asosida, biz jadval, chiziqli trendlar ko'rinishida tahlillar olib borishimiz mumkin. Undagi bo'ladigan o'zgarishlarga javobni odamlarning ratsional xatti-harakatlari orqali javob topish mumkin. Xulqiy tushunchalar orqali yuz berayotgan

o'zgarishlarga moyillik yoki yo'qotishdan qo'rqish kabi mavhumliklarni aniqlab berish mumkin.

Xulosa va takliflar.

Xulq-atvor iqtisodiyoti, moliyaviy institutlarga mijozlarning xatti-harakatlari va qaror qabul qilish jarayonlarini tushuntirib beruvchi vositadir. Raqamlashtirish, investitsiyalar jalb qilish, xaridor ratsional qarorlar qabul qilishida muhim ahamiyat kasb etadi. Bu tushunchalarni aniqlab, tahlil qila olgan soha vakillari esa, tahlillarni yanada aniqroq va samarali olib boradilar.

Moliyaviy sektorda xulq-atvor iqtisodiyotidan foydalanish qamrovi keng hisoblanib, ham ichki (xodimlar bilan ishlash), ham tashqi (mijozlar bilan ishlash) omillarni o'rganish uchun foydali hisoblanadi.

Albatta, har qanday muammoni yechimi sifatida moliyaviy resurslar yetishmovchiligi deb sabab keltirish mumkin, ammo ular doim ham samarali yechim bo'la olmaydi. Mijozlarning noto'g'ri qarorlar chiqarishini sekinlashtiruvchi boshqa kognitiv to'siqlar mavjud. Xulq-atvor moliyasi bo'yicha o'z asarlari bilan mashhur Dan Ariely buni raketaga qiyoslaydi: "Raketa uchishi uchun yoqilg'i kerak, lekin qanchalik yoqilg'i ko'p bo'lmasin, to'siqlar ko'pligi uni uchishiga xalaqit beradi". Xulq-atvor iqtisodiyoti bo'yicha bu bo'yicha yetarli bilim va ko'nikmalar hosil qilib bera oladi.

Bu orqali mijozlarga moliyaviy qarorlarni yaxshiroq qabul qilishda ijobiy ta'sir ko'rsatuvchi virtual aylanma yaratiladi, bu esa ularning qoniqish darajasi oshishi, sadoqati va, natijada, tashkilotning daromadiga ijobiy ta'sir ko'rsatadi. O'z-o'zidan bu mamlakat hududida iqtisodiy jadallashuviga olib kelib, mamlakat darajasida o'z ta'sirini ko'rsatadi.

Adabiyotlar/ Лумепамыпа/ Reference:

Abdujaborova M.T. (2024) Korxonalar faoliyatiga makroiqtisodiy ko'rsatkichlarning ta'sirining tahlili. "Barqaror iqtisodiy o'sish orqali aholi turmush farovonligini oshirish masalalari" mavzusida respublika ilmiy-amaliy konferensiya tezislari to'plami. –T.: 384-387 b.

Boston University. (2020). Behavioral Economics (Final Report). https://www.bu.edu/eci/files/2020/05/Behavioral-Economics_final.pdf

Braesemann, F., & Braesemann, F. (2018). How Behavioral Economics Relates to Psychology: Some Bibliographic Evidence. *Journal of Economic Methodology*, 25(1), 1–14. <https://doi.org/10.1080/1350178X.2018.1511257>

EY Global. (2021). Behavioral Economics Applied to Financial Sector. <https://www.ey.com/content/dam/ey-unified-site/ey-com/en-gl/insights/strategy/documents/ey-behavioral-economics-applied-to-financial-sector.pdf>

Heal, S., Papp, P., & Roychoudhury, P. (2022). Partnership Between Data Science and Behavioral Economics. In A. Samson (Ed.), *The Behavioral Economics Guide 2022* (pp. nnn-nnn). <https://www.behavioraleconomics.com/be-guide/>

Kao, Y., & Velupillai, K. V. (2015). Behavioral Economics: Classical and Modern. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 22(3), 37–41. <https://doi.org/10.1080/09672567.2013.792366>

Kuvatova Oliyana Sheraliyevna, Husenov Muhridin Bahridinovich (2024) "Investitsion qarorlar qabul qilish. O'zbekiston startaplar ekotizimida xulq-atvor moliyasining o'rni", *Moliya Tizimini Rivojlantirishning Zamonaviy Tendensiyalari va istiqbollari*, 1(4), pp. 960–965. doi: [10.5281/zenodo.11402546](https://doi.org/10.5281/zenodo.11402546)

Leigh, A. (2015). The Economics of Policy. *Policy*, 91(1), 23–36. <https://doi.org/10.1177/1035304615579346>

Quvatova, O., & Husenov, M. (2024). NUDGING FOR BETTER FINANCIAL DECISION MAKING: APPLYING BEHAVIORAL INSIGHTS TO IMPROVE BUDGETING AND TAX MANAGEMENT IN UZBEKISTAN. *Nashrlar*, 3(M), 441–443. <https://doi.org/10.60078/2024-vol3-issM-pp441-443>