1. Honorati, M., & Marguerie, A. C. (2021). Youth Employment in Uzbekistan: Opportunities and Challenges. World Bank.
2. O‘zbekiston Respublikasi Soliq qo‘mitasi. (2026, 13-oktabr). “Yoshlar tadbirkorligini rivojlantirish uchun soliq imtiyozlari”.
3. Saboxat Isakjanova — “Yoshlar tadbirkorligining bandlikni ta’minlashdagi roli va ta’siri (O‘zbekiston misolida)”.Qo‘qon universiteti xabarnomasi, 2026, 17-jild, 263–269-betlar.
4. World Bank. *Entrepreneurs Bring Jobs and Opportunity to Rural Uzbekistan*. 5 February 2026.
5. World Bank. *Scaling Up Jobs for Economic Empowerment*. 4 April 2024

“NASIYA” BOZORI: MUDDATLI TO‘LOV ILOVALARI VA ISTEMOLCHILAR TARKIBI

Ergasheva Nafisa Baxriddinovna
Mirzu Ulug‘bek nomidagi O‘zbekiston Milliy universiteti jizzax filliali
Iqtisodiyou va Turizm kafedrasi katta o‘qituvchisi
Fayzullayev Abdumalik Abdurashid o‘g‘li
O‘zMu JF Iqtisodiyot yo‘nalishi talabasi
abdumal1k.team@gmail.com

Annotatsiya. Maqolada O‘zbekistonda “nasiya” (muddatli to‘lov, BNPL) bozorining rivojlanishi hamda uning yoshlar iste’mol xulq-atvoriga ta’siri tahlil qilinadi. Markaziy bank ma’lumotlari va ochiq manbalar asosida bozor dinamikasi, iste’molchilar tarkibi, yashirin qarz yuki xatarlari va tartibga solish yo‘nalishlari ko‘rib chiqilgan. Natijalar nasiya xarid mantiqini “yig‘ — keyin ol” modelidan “ol — keyin to‘la” modeliga o‘zgartirayotganini, bu esa moliyaviy savodxonlikni oshirish va tartibga solishni takomillashtirishni talab etishini ko‘rsatadi.

Kalit so‘zlar: nasiya, muddatli to‘lov, BNPL, yoshlar, qarzdorlik, iste’mol xulq-atvori, Uzum Nasiya, Alif Nasiya.

Kirish

So‘nggi yillarda raqamli moliyaviy xizmatlarning rivojlanishi O‘zbekistonda iste’mol moliyalashtirishning yangi shakli — “nasiya”, ya’ni xaridni oylar bo‘yicha bo‘lib to‘lash xizmatlarining keng yoyilishiga olib keldi. Xalqaro amaliyotda bu model “hozir ol, keyin to‘la” (Buy Now, Pay Later — BNPL) nomi bilan tanilgan. Mamlakatda bu sohada Uzum Nasiya, Alif Nasiya va Payme Nasiya kabi xizmatlar faoliyat yuritadi .

Uzum Nasiya foydalanuvchilarga 12 oygacha muddatli to‘lov, 25 million so‘mgacha limit va 5000 dan ortiq hamkor nuqtada xarid qilish imkonini beradi . KPMG baholashiga ko‘ra, Alif Nasiya va Uzum Nasiya birgalikda bozorning taxminan uchdan ikki qismini egallaydi.

Tadqiqotning maqsadi nasiya xizmatlarining yoshlar iste’mol xulq-atvoriga ta’sirini baholash va bu jarayon bilan bog‘liq qarzdorlik xatarlarini aniqlashdan iborat. Tadqiqot savollari: (1) bozor qanday sur’atda o‘smoqda; (2) asosiy

iste’molchilar kimlar; (3) iste’mol xulq-atvori qanday o‘zgarmoqda; (4) qanday xatarlar va tartibga solish choralari mavjud.

Tadqiqot usuli va ma’lumotlar manbasi

Tadqiqot ikkilamchi ma’lumotlarni tahlil qilishga (desk research) asoslangan. Manba sifatida Markaziy bank tahlilini yoritgan nashrlar, fintex kompaniyalarining rasmiy ma’lumotlari, soha tahlillari va tartibga solishga oid yangiliklardan foydalanildi. Ma’lumotlarni umumlashtirish, solishtirish va mantiqiy tahlil usullari qo‘llanildi.

Tadqiqotning cheklovlari quyidagilardan iborat: Markaziy bank ma’lumotlari 2024–2025-yillarni qamrab oladi va bozor shundan beri o‘zgargan bo‘lishi mumkin; kompaniya ko‘rsatkichlari (masalan, sotuvchilar aylanmasining o‘sishi) kompaniyalarning o‘z baholariga tayanadi; yoshlar xulq-atvoriga oid xulosalar nazariy tahlil xususiyatiga ega va so‘rovnoma bilan tasdiqlanmagan.

Nasiya bozorining rivojlanishi

Markaziy bank tahlili asosida e’lon qilingan ma’lumotlarga ko‘ra, nasiya savdo tashkilotlarining bank kreditlari hajmi 7 yilda 52 barobar oshib, 1,17 trln so‘mga yetgan. Oxirgi ikki yilda nasiya shartnomalari soni 13,5 mingdan 973 mingtagacha, ya’ni 72 barobardan ko‘proq oshgan. 2024-yil holatiga ko‘ra, ikki nasiya tashkiloti mijozlari soni 1,9 million kishiga yetgan . Asosiy ko‘rsatkichlar 1-jadvalda keltirilgan.

1-jadval.

O‘zbekiston nasiya bozorining asosiy ko‘rsatkichlari

Ko‘rsatkich	Qiymat
Nasiya tashkilotlarining bank kreditlari hajmi (7 yil ichida)	1,17 trln so‘m (52 barobar o‘sgan)
Nasiya shartnomalari soni (oxirgi 2 yilda)	13,5 mingdan 973 mingtagacha (72 barobardan ko‘p)
Ikki yirik tashkilot mijozlari soni (2024-yil)	1,9 mln kishi
35 yoshgacha bo‘lgan mijozlar ulushi	63%
Toshkent shahri va viloyati ulushi	27%
Bir kishiga eng yuqori qarz (36–50 yosh)	4,2 mln so‘m
Uzum Market savdo hajmida nasiya ulushi	48% dan ortiq

Qiziqish dinamikasini “nasiya” so‘zining Google qidiruvlari ham tasdiqlaydi: u 2021-yil oxiridan o‘sa boshlagan, ayniqsa lotin alifbosidagi qidiruvlar ko‘paygan, bu yoshlar orasida qiziqish ortayotganini ko‘rsatadi.

Nasiya xizmatlari marketpleyslar bilan chambarchas bog‘lanib bormoqda. Sacra tahliliga ko‘ra, Uzum Market umumiy savdo hajmining 48 foizdan ko‘prog‘i Nasiya orqali to‘lanadi, nasiya qabul qiluvchi sotuvchilar esa aylanma 30 foizgacha, o‘rtacha chek 50 foizgacha oshganini bildirgan. Bu ko‘rsatkichlar kompaniya ma’lumotlariga tayanganligi sababli ehtiyotkorlik bilan baholanishi lozim. Moliyalashtirish ham kengaymoqda: IT Park ma’lumotiga ko‘ra, “Alif Uzbekistan” Nasiya xizmatini rivojlantirish uchun 5 million dollarlik moliyalashtirish liniyasini jalb qilgan; Shopifreaks xabariga ko‘ra, keyinchalik Ineco Group’dan yana 10 million dollar jalb qilingan.

Iste’molchilar tarkibi: yoshlar ustunligi

Markaziy bank ma’lumotiga ko‘ra, nasiya mijozlarining 63 foizi 35 yoshgacha bo‘lgan shaxslardir. Hududiy kesimda eng ko‘p mijozlar Toshkent shahri va viloyatida (27 foiz) to‘plangan, Farg‘ona va Samarqand viloyatlariga esa 9 foizdan to‘g‘ri keladi.

Yoshlarning nasiyaga moyilligini quyidagi omillar bilan izohlash mumkin (muallif tahlili). Birinchidan, raqamli ko‘nikmaning yuqoriligi: yoshlar ilova orqali xarid qilishga o‘rgangan. Ikkinchidan, daromad va ehtiyoj o‘rtasidagi tafovut: mehnat faoliyatini endi boshlagan yoshlarning daromadi nisbatan past, ammo texnika, kiyim va boshqa tovarlarga ehtiyoj bugun mavjud. Uchinchidan, ijtimoiy tarmoqlar orqali shakllanadigan iste’mol bosimi. To‘rtinchidan, “foizsiz” degan taassurot tufayli nasiyaning kreditdan farqli, “xavfsiz” xizmat sifatida qabul qilinishi.

Iste’mol xulq-atvoridagi o‘zgarishlar

Narx o‘rniga oylik to‘lovga e’tibor. Xaridor mahsulotning umumiy narxi emas, “oyiga qancha to‘layman” degan savolga tayanib qaror qabul qiladi. Katta summa 12 oyga bo‘linganda kichik ko‘rinadi, bu xaridni psixologik jihatdan osonlashtiradi, ammo umumiy xarajatni baholashni qiyinlashtiradi.

Jamg‘arishdan darrov xaridga o‘tish. Avval katta xaridlar uchun mablag‘ yig‘ilar edi, endi tartib teskari: avval mahsulot, keyin to‘lov. Shu tariqa jamg‘arma mexanizmining o‘rnini qarz olish egallay boshlaydi.

Xarid hajmi va o‘rtacha chekning oshishi. Yuqorida keltirilgan ma’lumotlarga ko‘ra, nasiya imkoniyati sotuvchilar aylanmasi va o‘rtacha chek miqdorini oshiradi. Demak, nasiya iste’molchini ayni paytda ko‘proq va qimmatroq xarid qilishga undaydi.

Kundalik xarajatlarning moliyalashtirilishi. Nasiya faqat uzoq muddatli tovarlar bilan cheklanmay qoldi: Uzum ilovasida taom va oziq-ovqatni 4 ta teng qismga bo‘lib to‘lash imkoniyati mavjud, davlat xizmatlari uchun to‘lovni ham Uzum Bank ilovasi va Uzum Nasiya orqali bo‘lib-bo‘lib amalga oshirish mumkin [6]. Mayda kundalik xarajatlarning ham qarzga aylanishi qulaylikdan ko‘ra xulq-atvor o‘zgarishini bildiradi.

“Ko‘rinmas qarz” muammosi. Markaziy bank nasiya iste’molni oshirishi bilan birga yashirin qarz yuki va moliyaviy xatarlarni kuchaytirishi mumkinligini qayd etgan [4]. Bir kishi bir nechta xizmatdan foydalansa, umumiy qarz yuki uning o‘zi uchun ham noaniq bo‘lib qoladi.

Qarzdorlik va boshqa xatarlar

Hozirgi ko‘rsatkichlar nisbatan xotirjam: regulyator nasiya savdosi asosan yoshlar orasida ommalashganini va ularning qarzdorlik darajasi past ekanini qayd etgan; bir kishiga to‘g‘ri keladigan eng yuqori qarz 36–50 yoshdagilarda 4,2 million so‘mni tashkil etadi. Biroq bozor yangi bo‘lgani uchun uzoq muddatli oqibatlar hali yaqqol ko‘rinmagan. Xavf bugungi miqdorda emas, balki o‘sish sur’ati va to‘lov intizomining kelgusida qanday o‘zgarishida.

Ikkinchi xatar — firibgarlik. Raqobat qo‘mitasi fuqarolarni Uzum Nasiya nomidan qilinayotgan soxta qo‘ng‘iroqlardan ogohlantirgan: noma’lum shaxslar SMS kod so‘rab, odamlar nomiga nasiya shartnomasi rasmiylashtirmoqda. Uchinchi xatar — qo‘shimcha xarajatning yetarlicha oshkor etilmasligi. Bu masalaga

regulyator ham e’tibor qaratmoqda: 2026-yil iyul oyidagi xabarga ko‘ra, kredit va nasiya reklamalarida joriy to‘lov va yakuniy qiymat majburiy ko‘rsatilishi belgilangan.

Tartibga solish yo‘nalishlari

Markaziy bank nasiya bozorini bosqichma-bosqich tartibga solmoqda. 2025-yil iyun oyida regulyator tartibga solishni taklif qildi: kredit tashkilotlari muddatli to‘lovlar haqidagi ma’lumotni kredit byurolariga taqdim etishi va ortiqcha to‘lovlar haqida to‘liq oshkor qilishi talab etilishi mumkin edi. Qonun ishlab chiqish uzoq vaqt olishi aytilib, oraliq yechim sifatida o‘z-o‘zini boshqarish tizimini nazarda tutuvchi Axloq kodeksi taklif qilindi, unga amal qilganlarga ishonch belgisi berilishi ko‘zda tutilgan. 2026-yil yanvarida esa muddatli to‘lovlarni tartibga soluvchi alohida qonun tayyorlanishi ma’lum qilindi; unga ko‘ra xizmatlar qarz yuklamasini hisoblashga va belgilangan limitlarga rioya qilishga majbur bo‘ladi.

Xorijiy manbada keltirilishicha, 2027-yil yanvaridan nasiya shartnomalarining hajmi, muddati va mijozdan olinadigan to‘lovlar rasman cheklanadi, muddat chegarasi 12 oy etib belgilanadi, bu Nasiya hozir yozayotgan shartnomalar muddatining yarmiga teng. Ma’lumot ikkilamchi manbaga tayanganligi sababli rasmiy hujjat bilan tekshirilishi lozim. Tasdiqlansa, ayniqsa qimmat texnika savdosi va uzoq muddatli shartnomalar iqtisodiyoti o‘zgaradi.

Xulosa va tavsiyalar

“Nasiya” bozori O‘zbekistonda iste’molni demokratlashtirdi: yoshlar va o‘rta daromadli oilalar avval qo‘lidan kelmagan mahsulotlarga ega bo‘ldi. Shu bilan birga u xarid mantiqini “yig‘ — keyin ol” modelidan “ol — keyin to‘la” modeliga o‘zgartirdi va ko‘rinmas qarz xavfini keltirib chiqardi. Hozirgi qarzdorlik darajasi vahima uchun asos bermaydi, lekin bozorning tez o‘sishi va qonunchilikning hali shakllanayotgani sababli bu masalani nazoratdan chiqarmaslik zarur. Tadqiqot asosida quyidagi tavsiyalar beriladi:

1) iste’molchilar naqd narx va nasiya orqali yakuniy narxni solishtirishi, oylik nasiya to‘lovlari jami daromadning taxminan uchdan bir qismidan oshmasligiga intilishi (bu umumiy moliyaviy tavsiya, qat’iy norma emas) hamda barcha nasiyalar hisobini yuritishi;
2) SMS kodlar va shaxsiy ma’lumotlar uchinchi shaxslarga oshkor etilmasligi, nasiya shartnomalari faqat rasmiy ilova orqali rasmiylashtirilishi;
3) regulyator tomonidan barcha nasiya xizmatlari bo‘yicha qarz yuki yagona kredit byuro tizimida hisobga olinishi va yakuniy qiymatning shaffof ko‘rsatilishi ta’minlanishi;
4) oliy ta’lim muassasalarida va yoshlar dasturlarida moliyaviy savodxonlikni oshirishga qaratilgan chora-tadbirlar kuchaytirilishi;
5) kelgusi tadqiqotlarda yoshlar o‘rtasida so‘rovnoma o‘tkazilib, nasiyaning xarid va jamg‘arma odatlariga ta’siri miqdoriy baholanishi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. Sacra. Uzum’s Checkout Powered by Nasiya: Company Report [Elektron resurs]. — URL: https://sacra.com/chat/h/4a0ad775-5d0c-4eb6-a692-bc87e30bf6c2/ (murojaat sanasi: 25.10.2026).

2. Uzum Technologies MChJ. Uzum Nasiya — 12 oygacha muddatli to‘lov xizmati: ilova tavsifi [Elektron resurs]. — App Store. — URL: https://apps.apple.com/app/id1579281935 (murojaat sanasi: 25.10.2026).
3. Alif raises $10M from Ineco Group to grow its Uzbek installment business as Uzbekistan prepares to cap BNPL terms at 12 months [Elektron resurs] // Shopifreaks. — 23.08.2026. — URL: https://www.shopifreaks.com/?p=22238 (murojaat sanasi: 25.10.2026).
4. Qarzdorlikning oshishi va moliyaviy xatarlar — Markaziy bank O‘zbekiston nasiya bozori haqida [Elektron resurs] // Spot.uz. — 18.06.2025. — URL: https://www.spot.uz/oz/2025/06/18/bnpl/ (murojaat sanasi: 25.10.2026).
5. “Alif Uzbekistan” “Nasiya” muddatli to‘lov xizmatini rivojlantirish uchun 5 million dollar jalb qildi [Elektron resurs] // IT Park Uzbekistan. — URL: https://it-park.uz/uz/itpark/news/alif-uzbekistan-nasiya-muddatli-to-lov-xizmatini-rivojlantirish-uchun-5-million-dollar-jalb-qildi (murojaat sanasi: 25.10.2026).
6. «Uzum Bank» tegli maqolalar [Elektron resurs] // Spot.uz. — URL: https://www.spot.uz/oz/tag/uzum%20bank/ (murojaat sanasi: 25.10.2026).
7. Raqobat qo‘mitasi fuqarolarni Uzum Nasiya nomidan qilinayotgan soxta qo‘ng‘iroqlardan ogohlantirdi [Elektron resurs] // Spot.uz. — 06.11.2025. — URL: https://www.spot.uz/oz/tag/nasiya%20bozori/ (murojaat sanasi: 25.10.2026).
8. Kredit va nasiya reklamalarida joriy to‘lov va yakuniy qiymat qancha bo‘lishi majburiy ko‘rsatiladi [Elektron resurs] // Spot.uz. — 16.07.2026. — URL: https://www.spot.uz/oz/tag/muddatli%20to%E2%80%98lov/ (murojaat sanasi: 25.10.2026).
9. Markaziy bank O‘zbekistonda nasiya bozorini tartibga solishni taklif qilmoqda [Elektron resurs] // Spot.uz. — 26.06.2025. — URL: https://www.spot.uz/oz/tag/nasiya%20bozori/ (murojaat sanasi: 25.10.2026).
10. Nasiya bozorini tartibga soluvchi qonunni ishlab chiqish uzoq vaqt oladi — Markaziy bank [Elektron resurs] // Spot.uz. — 28.10.2025. — URL: https://www.spot.uz/oz/tag/nasiya%20bozori/ (murojaat sanasi: 25.10.2026).
11. O‘zbekistonda muddatli to‘lovlarni tartibga solish bo‘yicha alohida qonun tayyorlanadi — Markaziy bank [Elektron resurs] // Spot.uz. — 14.01.2026. — URL: https://www.spot.uz/oz/tag/muddatli%20to%E2%80%98lov/ (murojaat sanasi: 25.10.2026).