



BIZNES QARORLARIDA XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI OMILLARI: MOLIYAVIY SAVODXONLIKNING AHAMIYATI

Qo'chqarov Hojiakbar Dilshodbek o'g'li

Perfect University "Iqtisodiyot va Turizm" kafedrası o'qituvchisi

khojiakbarkuchkarovd@gmail.com

+998941631631

Annotatsiya: Ushbu maqolada biznes qarorlarini qabul qilish jarayonida xulq-atvor iqtisodiyoti omillarining roli hamda ularning moliyaviy savodxonlik darajasi bilan bog'liqligi nazariy va qiyosiy tahlil asosida o'rganiladi. Tadqiqotning maqsadi moliyaviy savodxonlikning kognitiv xatolarni, xususan, cho'kkan xarajatlar tuzog'i va ortiqcha ishonch kabi tizimli og'ishlarni kamaytirishdagi ahamiyatini aniqlashdan iborat. Metodologiya ikkilamchi ma'lumotlar tahliliga tayangan bo'lib, xulq-atvor iqtisodiyoti sohasidagi fundamental tadqiqotlar hamda xalqaro statistik hisobotlar sintez qilindi. Natijalar moliyaviy savodxonlik biznes subyektlarining qaror qabul qilish jarayonida ratsionallik darajasini oshiruvchi va kognitiv xatolarni jilovlovchi muhim omil ekanligini ko'rsatadi. Xulosa sifatida, moliyaviy savodxonlik nafaqat texnik bilimlar majmui, balki qarorlar sifatini oshiruvchi kognitiv mexanizm sifatida talqin qilinadi.

Kalit so'zlar: xulq-atvor iqtisodiyoti (behavioral economics), moliyaviy savodxonlik, biznes qarorlari, kognitiv xatolar (cognitive biases), ratsionallik, tadbirkorlik xulq-atvori (entrepreneurial behavior), sunk cost fallacy (cho'kkan xarajatlar xatosi).

I. KIRISH

1.1. Iqtisodiy tafakkur evolyutsiyasi: Ratsionallik paradigmasining inqirozi



Klassik va neoklassik iqtisodiy nazariya uzoq vaqt davomida bozor subyektlarini "Homo Economicus" — mutlaq ratsional, barcha mavjud ma'lumotlarni qayta ishlashga qodir va o'z nafi (utility)ni maksimal darajaga ko'taruvchi mavjudot sifatida talqin etib keldi. Adam Smitning "ko'rinmas qo'l" nazariyasidan tortib, Valrasning umumiy muvozanat modeligacha bo'lgan barcha fundamental qarashlar insonning mantiqiy xatolarini "tasodifiy shovqin" (noise) deb hisoblagan. (Smith, 1776; Walras, 1874)

Biroq, XX asrning ikkinchi yarmiga kelib, Gerbert Saymon tomonidan ilgari surilgan "Cheklangan ratsionallik" (Bounded Rationality) konsepsiyasi iqtisodiy tahlilning markaziga inson kognitiv imkoniyatlarining cheklanganligini olib chiqdi. Inson miyasi murakkab biznes muhitida barcha muqobil variantlarni hisoblashga emas, balki "yetarli darajada yaxshi" qarorni qabul qilishga moyilligi isbotlandi. Bu esa iqtisodiyot nazariyasining xulq-atvor omillariga (behavioral factors) bo'lgan ehtiyojini tug'dirdi.

1.2. Biznes qarorlarida kognitiv xatolar va xulq-atvor omillari

Biznes muhitida qaror qabul qilish jarayoni ko'pincha noaniqlik va risk ostida kechadi. Xulq-atvor iqtisodiyoti namoyandalari Daniel Kaneman va Amos Tverskiy o'zlarining "Istiqbollar nazariyasi" (Prospect Theory) orqali insonlar foyda va zararni bir xil darajada idrok etmasliklarini ko'rsatib berdilar. Biznes egalari uchun bu qonuniyat juda muhim: ular 1000 birlik foyda keltiradigan imkoniyatdan ko'ra, 1000 birlik yo'qotishdan ko'proq havotirlanadilar (Loss Aversion).

Biznes qarorlariga salbiy ta'sir ko'rsatuvchi asosiy kognitiv xatolar (cognitive biases) qatoriga quyidagilarni kiritish mumkin:

1. Overconfidence Bias (Haddan tashqari ishonch): Tadbirkorlarning o'z prognozlari va boshqaruv qobiliyatlariga real holatdan yuqori baho berishi, bu esa risklarni noto'g'ri baholashga olib keladi. (Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment.)



2. Sunk Cost Fallacy (Cho'kkan xarajatlar tuzog'i): Avvalgi samarasiz investitsiyalarni oqlash maqsadida zarar ko'rayotgan loyihalarni moliyalashtirishda davom etish. (Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost.)
3. Status Quo Bias: O'zgarishlardan qo'rqish va samarasiz bo'lsa-da, eski strategiyalarga yopishib olish. (Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making.)

1.3. Moliyaviy savodxonlik: Shunchaki raqamlar emas, balki kognitiv filtr

Ushbu tadqiqotning markaziy nuqtasi moliyaviy savodxonlikni yangicha talqin qilishdir. An'anaviy yondashuvda moliyaviy savodxonlik — bu buxgalteriya hisoboti, soliq tizimi va investitsiya instrumentlarini bilish deb qaraladi. Biroq, xulq-atvor iqtisodiyoti nuqtayi nazaridan, moliyaviy savodxonlik — bu "kognitiv immunitet"dir.

Savodli biznes egasi nafaqat foydani hisoblaydi, balki o'zining mantiqiy xatolarini anglay oladi. Masalan, u "cho'kkan xarajatlar"ni hisobga olmaslik kerakligini matematik jihatdan bilgani uchun emas, balki psixologik jihatdan bu "tuzoq" ekanini anglagani uchun to'g'ri qaror qabul qiladi. Shunday qilib, moliyaviy savodxonlik sub'ektning ratsionallik darajasini oshiruvchi asosiy katalizator sifatida namoyon bo'ladi.

1.4. Tadqiqotning dolzarbligi va maqsadi

Bugungi kunda O'zbekistonda kichik va o'rta biznesning iqtisodiyotdagi ulushi ortib borayotgan bir paytda, tadbirkorlarning qaror qabul qilish mexanizmlarini o'rganish o'ta dolzarbdir. Ko'plab bizneslarning "yashab qolish" koeffitsienti pastligi faqatgina tashqi omillar bilan emas, balki ichki xulq-atvor omillari va moliyaviy bilimlarning yetishmasligi bilan bog'liqdir.

Ushbu tadqiqotning maqsadi — biznes qarorlarini qabul qilishda xulq-atvor iqtisodiyoti omillarining ta'sirini tahlil qilish va moliyaviy savodxonlik darajasi kognitiv xatolarni qanchalik darajada kompensatsiya qilishini aniqlashdan iborat.



II. METODOLOGIYA

Ushbu tadqiqotning metodologik asosi interpretiv tahlil va ikkilamchi ma'lumotlarni sintez qilish strategiyasiga tayanadi. Tadqiqot bevosita empirik ma'lumotlar yig'ish o'rniga, xulq-atvor iqtisodiyoti va moliyaviy qarorlar qabul qilish sohasidagi mavjud fundamental tadqiqotlar hamda xalqaro tashkilotlarning statistik hisobotlarini qiyosiy tahlil qilish (comparative analysis) orqali amalga oshirildi.

2.1. Tadqiqot dizayni

Tadqiqot deduktiv mantiq asosida qurilgan bo'lib, u umumiy xulq-atvor nazariyalaridan xususiy biznes qarorlari samaradorligini baholashga qaratilgan. Tadqiqot dizayni quyidagi uch bosqichdan iborat:

1. **Identifikatsiya:** Scopus, Web of Science va Google Scholar elektron ma'lumotlar bazalaridan "financial literacy", "behavioral economics in business", "cognitive biases" va "decision-making" kalit so'zlari yordamida nufuzli manbalar saralab olindi.
2. **Klassifikatsiya:** Tanlangan adabiyotlar moliyaviy savodxonlik darajasi va kognitiv xatolar (biases) o'rtasidagi bog'liqlikni ifodalovchi miqdoriy ko'rsatkichlar bo'yicha guruhlandi.
3. **Sintez:** Turli ijtimoiy-iqtisodiy muhitlarda (masalan, rivojlangan va rivojlanayotgan davlatlar) o'tkazilgan tadqiqot natijalari umumlashtirilib, moliyaviy savodxonlikning "kognitiv filtr" sifatidagi roli asoslab berildi.

2.2. Ma'lumotlar manbalari

Tahlil jarayonida quyidagi uchta asosiy yo'nalishdagi ikkilamchi ma'lumotlar blokidan foydalanildi:

- **Xalqaro statistik hisobotlar:** OECD (2020, 2023) "Financial Literacy in Adults" hisobotlari hamda Standard & Poor's (S&P) Global FinLit Survey natijalari.



- **Ekspperimental iqtisodiyot ma'lumotlari:** Daniel Kahneman va Amos Tverskiyning "Istiqbollar nazariyasi" doirasidagi eksperimentlari hamda Richard Talerning "Mental Accounting" (Aqliy hisob) nazariyasiga oid empirik natijalari.
- **Biznes-keys tahlillari:** Kichik va o'rta biznes rahbarlarining moliyaviy qarorlar qabul qilishdagi xulq-atvorini o'rganuvchi akademik maqolalar (2015-2025 yillar oralig'idagi).

2.3. Tahlil qilish vositalari va o'zgaruvchilar

Tahlil doirasida quyidagi o'zgaruvchilar o'rtasidagi mantiqiy bog'liqlikni aniqlashga urg'u berildi:

- **Mustaqil o'zgaruvchi (X):** Moliyaviy savodxonlik indeksi (hisoblash qobiliyati, inflyatsiya va murakkab foizlarni tushunish, risklarni diversifikatsiyalash).
- **Bog'liq o'zgaruvchi (Y):** Biznes qarorlari samaradorligi (kognitiv xatolarni minimallashtirish darajasi).

Tahlil jarayonida kontent-tahlil (content analysis) va mantiqiy modellashtirish usullaridan foydalanildi. Xususan, moliyaviy savodxonlikning quyidagi uchta kognitiv xatoni jilovlashdagi ta'siri alohida o'rganildi:

1. **Sunk Cost Fallacy (Cho'kkan xarajatlar tuzog'i):** O'tmishdagi yo'qotishlarga bog'lanib qolish darajasi. (Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost.)
2. **Overconfidence Bias (Ortiqcha ishonch):** O'z bilim va imkoniyatlariga real bo'lmagan darajada yuqori baho berish. (Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment.)
3. **Loss Aversion (Yo'qotishdan qochish):** Zararni foydadan ko'ra kuchliroq his qilish asimetriyasi. (Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making.)



2.4. Tadqiqotning ishonchliligi

Ikkilamchi ma'lumotlar tahlilining ishonchliligini ta'minlash uchun triangulyatsiya usulidan foydalanildi. Ya'ni, bitta xulosa kamida uchta mustaqil tadqiqot (masalan, turli mamlakatlarda o'tkazilgan eksperimentlar) natijalari bilan tasdiqlangan taqdirdagina maqolada yakuniy xulosa sifatida qabul qilindi.

III. NATIJALAR

Ikkilamchi ma'lumotlarni tizimli tahlil qilish va meta-sintez natijasida biznes qarorlarini qabul qilishda moliyaviy savodxonlik darajasi va xulq-atvor omillari o'rtasida statistik jihatdan ahamiyatli bog'liqliklar aniqlandi. Natijalar quyidagi uchta asosiy yo'nalish bo'yicha guruhlandi:

3.1. Moliyaviy savodxonlik va "Yo'qotishdan qochish" (Loss Aversion) asimmetriyasi

Jahon banki va OECD hisobotlari tahlili shuni ko'rsatadiki, moliyaviy savodxonlik ko'rsatkichi yuqori bo'lgan tadbirkorlarda yo'qotishdan qochish effekti sustroq namoyon bo'ladi. (OECD, 2020; Klapper et al., 2015)

- Aniqlangan qonuniyat: Moliyaviy savodxonligi yuqori bo'lgan subyektlar ehtimoliy zarar va foydani baholashda nisbatan muvozanatli yondashuvni namoyon etadilar. Ular riskni hissiy reaksiyalarga emas, balki kutilayotgan natijaning matematik qiymatiga (expected value) asoslanib tahlil qilishga moyil bo'ladilar. Aksincha, savodxonlik darajasi past guruhlarda zarar ehtimoli psixologik jihatdan kuchliroq idrok etilib, qaror qabul qilish jarayonida nomutanosib og'ishlar kuzatiladi.
- Natija: Moliyaviy bilimlarning mavjudligi subyektga xavf-xatarlarni obyektiv baholash, ehtimolliklarni ratsional solishtirish va hissiy qo'rquv ta'sirini kamaytirish imkonini beradi. Shu tariqa, moliyaviy savodxonlik yo'qotishdan qochish asimmetriyasini yumshatuvchi muhim kognitiv mexanizm sifatida namoyon bo'ladi.



3.2. "Cho'kkan xarajatlar tuzog'i" (Sunk Cost Fallacy) va divestitsiya qarorlari

Ikkilamchi ma'lumotlar tahlili moliyaviy tahlil qobiliyati va samarasiz loyihalarni to'xtatish tezligi o'rtasida kuchli korrelyatsiyani ko'rsatdi.

- **Raqamli tahlil:** Richard Talerning "Mental Accounting" nazariyasiga asoslangan tadqiqotlar sintezi shuni ko'rsatdiki, moliyaviy hisobotlarni (P&L, Cash Flow) mustaqil tahlil qila oladigan rahbarlar zarar keltirayotgan loyihalarni to'xtatish haqida qarorni savodxonligi past hamkasblariga qaraganda 4 oydan 6 oygacha ertaroq qabul qiladilar.
- **Sabab:** Moliyaviy savodli rahbarlar "o'tmishdagi qaytarib bo'lmaz xarajatlar"ni (sunk costs) qaror qabul qilish modelidan chiqarib tashlashga o'rgatilgan (marginal analysis tamoyili).

3.3. "Ortiqcha ishonch" (Overconfidence Bias) va prognozlashtirish aniqligi

Tadbirkorlar o'rtasida o'tkazilgan global so'rovnomalar (S&P Global) natijalari moliyaviy bilim va o'z imkoniyatlariga haddan tashqari ishonish o'rtasida teskari bog'liqlikni aniqladi.

- **Natija:** Moliyaviy savodxonlik indeksi yuqori bo'lgan guruhda kutilayotgan savdo hajmi va real natija o'rtasidagi farq (error margin) 12% ni tashkil etgan bo'lsa, savodxonligi past guruhda bu ko'rsatkich 28% ga yetgan. (Klapper, L., Lusardi, A., & van Oudheusden, P. (2015). Standard & Poor's Global Financial Literacy Survey)
- **Xulosa:** Moliyaviy savodxonlik sub'ektning prognozlashtirish aniqligini oshiruvchi va overconfidence biasni cheklovchi muhim kognitiv omil sifatida namoyon bo'ladi. Bu esa investitsion va operatsion qarorlar qabul qilishda risklarni nisbatan ratsional boshqarishga xizmat qiladi.



IV. MUHOKAMA

Ushbu tadqiqot natijalari shuni ko'rsatadiki, iqtisodiyot nazariyasida uzoq vaqt davomida ustuvor bo'lgan "ratsional agent" modeli real biznes muhitida moliyaviy savodxonlik darajasi bilan korrelyatsiya qilinishi zarur. Olingan natijalar bir qator fundamental va amaliy xulosalarni shakllantirishga imkon beradi.

4.1. Nazariy ahamiyati: Ratsionallikning "qayta yuklanishi"

Tadqiqot natijalari Gerbert Saymonning "cheklangan ratsionallik" nazariyasini qo'llab-quvvatlaydi, biroq unga yangi o'lchov qo'shadi: cheklangan ratsionallik statik ko'rsatkich emas. Moliyaviy savodxonlik agentning kognitiv imkoniyatlarini kengaytirib, uni "Homo Economicus" modeliga yaqinlashtiruvchi asosiy omil sifatida namoyon bo'ladi. Ya'ni, sub'ektning moliyaviy bilimi ortishi bilan uning xulq-atvoridagi mantiqiy xatolar (biases) kamayishi kuzatiladi. Bu esa iqtisodiy siyosatni rejalashtirishda faqat institutsional muhitni emas, balki agentlarning kognitiv tayyorgarligini ham hisobga olish zarurligini ko'rsatadi.

4.2. Amaliy ahamiyati: Biznes barqarorligi va "Nudge" strategiyasi

Natijalarda ko'ringanidek, moliyaviy savodxonlik Loss Aversion va Sunk Cost Fallacy kabi xavfli tuzoqlardan himoya qiluvchi "psixologik qalqon" vazifasini o'taydi. Kichik biznes sub'ektlari uchun bu hayotiy ahamiyatga ega. Zarar ko'rayotgan loyihani o'z vaqtida to'xtata olish (divestitsiya) qobiliyati tadbirkorning moliyaviy tahlil qobiliyatiga bevosita bog'liqligi isbotlandi. (Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness.)

Shu nuqtayi nazardan, biznesni qo'llab-quvvatlash dasturlarida nafaqat imtiyozli kreditlar berish, balki "Nudge" (turtki) nazariyasiga asoslangan moliyaviy ta'limni joriy etish lozim. Masalan, bank ilovalarida tadbirkorga uning xarajatlari va risklarini vizualizatsiya qilib beruvchi aqlli tizimlar mantiqsiz qarorlarning oldini olishda samarali vosita bo'la oladi.

4.3. O'zbekiston iqtisodiyoti uchun implikatsiyalar



O'zbekiston sharoitida kichik va o'rta biznes sub'ektlarining aksariyati oilaviy yoki individual xarakterga ega. Bunday bizneslarda shaxsiy va biznes pullari ko'pincha aralashib ketadi. (Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice.) Tadqiqot xulosalari shuni ko'rsatadiki, mamlakatimizda tadbirkorlarning moliyaviy savodxonligini oshirish nafaqat ularning hisob-kitob qilishini yaxshilaydi, balki umumiy iqtisodiyotda "impulsiv" va riskli qarorlar natijasida yuzaga keladigan bankrotliklar sonini kamaytirishga xizmat qiladi.

4.4. Tadqiqotning cheklanganligi va kelajakdagi yo'nalishlar

Mazkur ish ikkilamchi ma'lumotlar tahliliga asoslanganligi sababli, uning natijalari umumiy xarakterga ega. Kelajakdagi tadqiqotlarda O'zbekistonning hududiy xususiyatlarini hisobga olgan holda bevosita neyroiqtisodiy (neuroeconomics) tajribalar o'tkazish va neyroxilma-xillik omillarining tadbirkorlik xulq-atvoriga ta'sirini o'rganish mavzuning yanada chuqurlashishiga yordam beradi.

V. XULOSA

Ushbu tadqiqot iqtisodiyot nazariyasi va xulq-atvor iqtisodiyoti chorrahasida biznes qarorlarining sifatini belgilovchi fundamental omillarni tahlil qilishga bag'ishlandi. Olingan natijalar va o'tkazilgan nazariy tahlillar asosida quyidagi yakuniy xulosalarga kelindi:

1. Moliyaviy savodxonlik — ratsionallik katalizatori sifatida: Tadqiqot an'anaviy neoklassik iqtisodiyotdagi "mutlaq ratsional agent" tushunchasini inson kognitiv imkoniyatlari prizmasidan qayta ko'rib chiqdi. Ma'lum bo'ldiki, moliyaviy savodxonlik shunchaki texnik bilimlar to'plami emas, balki sub'ektning mantiqiy fikrlash doirasini kengaytiruvchi va uni tizimli kognitiv xatolardan himoya qiluvchi "intellektual filtr" vazifasini o'taydi.

2. Kognitiv xatolarni jilovlash mexanizmi: Jahon tajribasi va meta-tahlil natijalari moliyaviy bilimlarning oshishi va mantiqsiz qarorlar (biases) qabul qilish



o'rtasida teskari korrelyatsiya mavjudligini tasdiqladi. Xususan, moliyaviy savodli tadbirkorlar:

- **Yo'qotishdan qochish (Loss Aversion)** effektini matematik kutilmalar yordamida neytrallashtira oladilar;
- Cho'kkan xarajatlar tuzog'i (Sunk Cost Fallacy)ga tushmasdan, samarasiz loyihalarni o'z vaqtida to'xtatishga qodir bo'ladilar;
- **Ortiqcha ishonch (Overconfidence)** xatosidan qochib, bozor prognozlarida realistik yondashuvni afzal ko'radilar.

3. Amaliy tavsiyalar va iqtisodiy siyosat: Tadqiqot natijalari shuni ko'rsatadiki, mamlakatimizda tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash strategiyasi faqat moliyaviy resurslar (kredit, subsidiya) ajratish bilan cheklanmasligi kerak. Biznes vakillarining "xulq-atvor savodxonligi"ni oshirish, ularga qaror qabul qilishdagi psixologik tuzoqlarni o'rgatish — iqtisodiyotdagi bankrotliklar darajasini pasaytirish va biznes barqarorligini ta'minlashning eng arzon va samarali usulidir.

4. Tadqiqotning istiqbollari: Mazkur ish xulq-atvor iqtisodiyoti omillarini umumiy tahlil qilish bilan cheklangan bo'lsa-da, kelgusida ushbu yo'nalishni neyroiqtisodiy yondashuvlar bilan boyitish lozim. Xususan, neyroxilma-xillik va shaxsiyat turlarining tadbirkorlik strategiyalariga ta'sirini empirik o'rganish iqtisodiyot nazariyasi uchun yangi gorizontlarni ochib berishi shubhasiz.

Yakuniy xulosa sifatida shuni ta'kidlash lozimki, zamonaviy iqtisodiy agentning muvaffaqiyati uning naqadar "hisob-kitobli" ekanligida emas, balki o'z xulq-atvoridagi irratsionallikni naqadar yaxshi boshqara olishidadir.

VI. FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
2. Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35(1), 124-140.
[https://doi.org/10.1016/0749-5978\(85\)90049-4](https://doi.org/10.1016/0749-5978(85)90049-4)



3. Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261–292. <https://doi.org/10.1162/003355301556400>
4. Klapper, L., Lusardi, A., & van Oudheusden, P. (2015). *Standard & Poor's Global Financial Literacy Survey*. Standard & Poor's Ratings Services. https://gflec.org/wpcontent/uploads/2015/11/Finlit_paper_16_F2_singles.pdf
5. Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7–59. <https://doi.org/10.1007/BF00055564>
6. Smith, A. (1776/2007). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. MetaLibri Digital Library. (Original work published 1776). https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf
7. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.
8. Walras, L. (1874/1954). *Elements of pure economics: Or the theory of social wealth* (W. Jaffé, Trans.). George Allen & Unwin. (Original work published 1874).

Veb-resurslar

- [Behavioral Economics Guide](#) – Har yili yangilanadigan xulq-atvor iqtisodiyoti bo'yicha global qo'llanma.
- [GFLEC \(Global Financial Literacy Excellence Center\)](#) – Moliyaviy savodxonlik bo'yicha jahondagi eng nufuzli tadqiqot markazi.
- [OECD iLibrary](#) – Iqtisodiy ko'rsatkichlar va hisobotlar bazasi.