

3-DARS. MOLIYAVIY QOPQONLAR: REKLAMA, KREDITLAR VA ONLAYN FIRIBGARLIK

Zamonaviy dunyoda o‘quvchilar har kuni o‘nlab reklamalar, “foydali” takliflar va raqamli bildirishnomalarga duch kelishadi. Ularning ko‘pchiligi psixologik manipulyatsiyalar asosida qurilgan bo‘lib, ularning maqsadi insonni xarid qilish yoki moliyaviy qaror qabul qilishga undash bo‘lib, bu har doim uning manfaatlariga mos kelmasligi mumkin.

Xalqaro tadqiqotlar, jumladan OECD doirasida olib borilgan tahlillar shuni ko‘rsatadiki, yoshlar moliyaviy xizmatlar, onlayn xaridlar, obunalar va kreditlardan foydalanish jarayonida turli xil manipulyativ takliflar va firibgarlik sxemalariga tez-tez duch kelmoqda. Shu sababli bunday “moliyaviy qopqonlarni” tanib olish va ulardan qochish ko‘nikmasi moliyaviy savodxonlikning muhim tarkibiy qismi hisoblanadi.

Moliyaviy qopqon nima?

Moliyaviy qopqon insonni pul sarflash yoki berishga undaydigan, lekin uning o‘rniga ekvivalent qiymat ololmaydigan vaziyat.

Misollar:

- agressiv reklama (“hozir sotib ol”),
- ortiqcha to‘lashga majbur qiladigan kreditlar va muddatli to‘lovlar,
- onlayn firibgarlik (fishing, soxta saytlar).

O‘quvchi uchun bunday sxemalarni aniqlash – tanqidiy tafakkur va moliyaviy barqarorlikni shakllantirishga birinchi qadamdir.

Qanday aniqlash mumkin (5ta qisqa belgi):

- Va’dalar noaniq, shartlar uzun va kichik shrift bilan yozilgan.
- Yashirin to‘lovlar mavjud: komissiyalar, avtomatik uzaytirish, “qo‘shimcha xizmatlar”.
- Shoshiltirish va bosim: “faqat bugun”, taymer, “so‘nggi 3 ta o‘ringa ulguring”.

- Noan'anaviy usulda to'lashni so'rashadi: kartaga o'tkazish, sovg'a kartalari, kripto-valyutalar.

- Bekor qilish yoki qaytarish qiyin: noaniq "chiqish", qo'llab-quvvatlash xizmati shablon javob beradi.

Uch savol qoidasi:

1. **Jami qancha to'layman?** Komissiya to'lovlari, avtomatik uzaytirish va jarimalarni hisobga oling.

2. **Bu yerda haqiqiy qiymat qancha?** Xavfsiz muqobili bormi.

3. **Qanday chiqaman?** "Kartaga o'tkazmasdan" osongina bekor qila olamanmi/mablag'ni qaytara olamanmi.

Reklama manipulyatsiya vositasi sifatida

Kredit va bo'lib to'lash – bu "yomon" yoki "mukammal vosita" emas, balki iste'molni ortga suruvchi vosita. Ularning maqsadi – kerakli narsa yoki xizmatga hozirda kirish imkonini berish va to'lovlarni kelasi davrlarga taqsimlash. Shu sababli, kredit vaqt tig'iz bo'lgan hollarda aqlli boshqaruv choralari sifatida ishlatilishi mumkin, yoki aksincha, shartlar shaffof bo'lmasa va to'lovlar oilaning imkoniyatidan yuqori bo'lsa, ortiqcha to'lov va stress manbai bo'lishi mumkin. O'qituvchining vazifasi – ikkala tomonini ko'rsatish va umumiy qiymatni hisoblashni o'rgatish, uni vaqt bo'yicha haqiqiy foyda bilan solishtirish.

Iqtisodiy jihatdan qanday ishlaydi

Har qanday qarz shakli – bu «hozirgi pul»ni «keyingi pul+ vaqt narxi»ga almashtirishdir. Hatto "0%" deyilganida ham, ko'pincha komissiyalar, sug'urta, pullik xizmatlar va darhol to'lashda beriladigan chegirmaning yo'qotish sabab umumiy qiymat oshadi. Lekin obyektiv afzalliklar ham mavjud: byudjet yukini teng taqsimlash, narsadan uning qiymati yuqori bo'lganda foydalanish imkoniyati (masalan, imtihonga tayyorgarlik) va undan to'g'ri foydalanilsa, ijobiy kredit tarixini shakllantirish.

Kredit/bo'lib to'lash qachon foydali bo'lishi mumkin

1. **Vaqt haqiqatan ham tig'iz bo'lsa.** Agar noutbuk yoki ko'zoynak hozirda o'qish yoki sog'liq uchun kerak bo'lsa, bir necha oy kutish mashg'ulotlarga, loyiha

yoki olimpiadaga tayyorlanishga xalaqit beradi. Bunday hollarda shartlari shaffof va to'lov imkoniyatiga mos bo'lsa, "oldindan foydalanish"ning foydasi qarz xarajatlaridan ustun bo'lishi mumkin.

2. Byudjetning teng taqsimlanishi va oldindan prognoz qilinishi. Belgilangan to'lovlar bir oyda keskin "tushishlar"siz xarajatlarni rejalashtirishga yordam beradi (ayniqsa, muntazam daromad mavjud bo'lsa).

3. Iste'molchi kafolatlari va kredit tarixi. Rasmiy kanal orqali bo'lib to'lash bilan xarid qilish ko'pincha kafolat va qo'llab-quvvatlashni o'z ichiga oladi; intizomli to'lovlar kelajakda foydaliroq shartlarga kirish imkonini beradigan tarixni shakllantiradi.

Asosiy xatarlar nimada namoyon bo'ladi

1. Kichik xarajatlardagi ortiqcha to'lov. Komissiyalar, sug'urta, pullik SMS-xizmatlar va darhol to'lashda beriladigan chegirmaning yo'qotilishi narxga sezilarli qo'shimcha yuk bo'ladi.

2. Bo'lajak majburiyatlarni past baholash. To'lov "kichik"dek tuyuladi, lekin oylar davomida cho'ziladi; buyum qarz to'lab bo'lmasidan ma'naviy eskirishi mumkin.

3. Qiyin chiqish. Oldindan to'laganlik uchun jarimalar, obunalarni murakkab usulda bekor qilish, xizmat ko'rsatishdagi "to'siqlar" bitimni qimmatlashtiradi va boshqarishni qiyinlashtiradi.

4. Daromadning o'zgaruvchanligi. Agar 2–3 oy davomida daromad kamaysa, to'lovlarni kechiktirish va jarimalar xavfi keskin oshadi.

Ko'plab o'smirlar va kattalar kredit/bo'lib to'lashni **yengillik** deb o'ylaydi, chunki buyum darhol qo'lga kiritiladi, to'lovlar "kichik"dek tuyuladi va psixologik bosim kamayadi. Shuni tushuntirish kerakki, bu his-tuyg'u to'lovni keyinga surish natijasidir, ammo bu narx yo'qolishi emas. Kredit – bu qarz, uni to'lash kerak va amalda u ko'pincha "darhol" to'lash narxidan qimmatga tushadi, chunki komissiyalar, sug'urta, xizmat haqlari va chegirmalarning yo'qotilishi hisobga olinadi. Shuning uchun pedagogning vazifasi o'quvchilarda barqaror qoida shakllantirish: biz nafaqat mahsulot haqini, balki *"vaqtni tezlashtirganlik" uchun ham to'laymiz va bu tezlashtirishning o'z narxi bor.*

O‘qituvchilar balansni ta’kidlashlari kerak: kredit – bu narxi bor vosita bo‘lib, shaffof shartlar, qulay to‘lov va haqiqiy zarurat (ta’lim/sog‘liq) bo‘lganda mos bo‘lishi mumkin. Halol taklif aniq uchta savolga javob beradi:

1. **Nima sotib olyapmiz?** (hozir aynan qanday ehtiyoj yopilmoqda)
2. **Yakunda uning narxi qanday bo‘ladi?** (qo‘shimcha va komissiya to‘lovlarini hisobga olganda yakuniy summa)
3. **Muddatidan avval to‘lov** (shartlari qanday)

Pedagogik maqsad taqiqlash emas, quyidagilarga o‘rgatishdir:

- Balandparvoz gaplarga ishonishni emas, yakuniy natijani hisoblashga;
- Qarz summasini vaqtga nisbatini solishtirishga (xaridni muddatidan avval qisak nima yutamiz);
- to‘lovni boshqara olishni tekshirish.

Onlayn-firibgarlik: XXI asr firibgarlik sxemalari

Onlayn firibgarlik texnik usullar va ijtimoiy injeneriyani uyg‘unlashtirib, foydalanuvchining e’tiborini havolaga o‘tish, karta ma’lumotlarini kiritish, “kartaga o‘tkazma” qilish, ilova o‘rnatish kabi tezkor harakatga aylantiradi. Vaqt bosimi, hissiyotlar bilan o‘ynashish (“yutuq”, “akkaunt bloklandi”, “tezkor yordam kerak”), ishonchli manbalarni soxtalashtirish va qulay interfeyslar qarorni tabiiydek ko‘rsatadi, aslida esa bu yo‘l puxta rejalashtirilgan bo‘ladi.

Bu jarayonning psixologik mexanizmi quyidagicha ishlaydi: signallar (bildirishnoma, SMS, messenjer xabari) e’tiborni tortadi, so‘ngra hissiy reaksiya (quvonch, qo‘rquv, achinish) uyg‘otadi, undan keyin esa oddiy harakatni taklif qiladi (bosish/kod kiritish/o‘tkazma). Muhim tafsilotlar – xabarnomani kim yuborgan, havola qayerga olib boradi, ma’lumotlaringiz nima uchun kerak – berilmaydi yoki “xizmat talabi” sifatida niqoblanadi.

Eng ko‘p uchraydigan sxemalar:

- **Soxta do‘konlar/servislar.** Manzili va logotipi o‘xshash bo‘lgan klon sayt, “judayam qulay” narxlar, faqat oldindan qilinadigan to‘lov, yuridik manzil, qaytarish siyosati va normal kontaktlarning yo‘qligi.

- **E-pochta/SMS/messengerlar orqali fishing.** “Yutuq”, “kirishni tasdiqlang”, “akkaunt bloklanadi” – bunday havola sizdan **login, parol, karta ma’lumotlari, CVV**(bank kartaning orqa tomonida yozilgan 3 xonali maxfiy xavfsizlik kodi) **yoki bir martalik kodni** kiritishni so‘raydigan shaklga olib boradi.

- **“Do‘stingizdan xabar”.** Buzib kirilgan profil orqali yoziladi: “tezda pul o‘tkaz”, “qo‘ng‘iroq qilmang – yig‘ilishdaman” kabi xabarlar yuboriladi. Begona kartaga pul o‘tkazish yoki “xavfsiz” havolaga o‘tish so‘raladi.

- **Soxta qo‘llab-quvvatlash xizmatlari.** Chatda “bank/kuryer/davlat xizmati” sifatida yozishadi: SMS kodlarini so‘rashadi, “tekshirish” bahonasida ilova yoki masofadan kirish dasturini o‘rnatishni taklif qilishadi.

- **Sovg‘alar va mukofotli so‘rovnomalar.** “Sovrin/kupon – faqat yetkazib berish xizmati uchun 19 900 so‘m to‘lov qiling”, natijada karta ma’lumotlari yig‘iladi va avtomatik pul yechib olinadi.

- **Marketpleys firibgarligi.** “Havola orqali xavfsiz yetkazib berish”, “komissiyani to‘lang – buyurtma faollashadi” – bunday havolalar fishing to‘lov sahifasiga olib boradi.

O‘qituvchilar uchun muhim jihat shuki, **xavfsiz xulq-atvor** har doim tekshirishni talab qiladi.

Tahlil uchun misol: “Siz smartfon yutdingiz! Yetkazib berish uchun karta ma’lumotlarini kiriting” mazmundagi SMS.

Dastlab bunday xabar quvonch va hayajon uyg‘otadi: go‘yoki hech qanday harakatsiz «omad kulgandek» tuyuladi. Keyin esa odatiy sxema boshlanadi: havolaga o‘tishni, karta raqami, amal qilish muddati, CVV va “yetkazib berishni tasdiqlash uchun” SMS-kodni kiritishni so‘rashadi. Ma’lumotlar kiritilgach, pul yechib olinadi, “sovrin” esa hech qachon kelmaydi.

Qanday belgilar firibgarlikka ishora qilmoqda?

1. **Noma’lum aloqa raqami va “ishtiroksiz sovrin”.** Siz hech qanday tanlovda qatnashmagansiz –demak, “yutuq” bo‘lishi mumkin emas.

2. **Shoshilinch va arzimas “yetkazib berish to‘lovi”.** “Faqat yetkazib berish xizmati uchun kichik to‘lov” – karta ma’lumotlarini qo‘lga kiritish va avtomatik pul yechimlarini yoqish uchun qulay bahona hisoblanadi.

3. **Muhim ma'lumotlarni so'rash.** Halol xizmatlar hech qachon CVV, bir martalik kod yoki kartaning to'liq ma'lumotlarini "yetkazib berish uchun" talab qilmaydi.

4. **Manbani almashtirish.** Havola g'alati domen yoki qisqartirilgan manzilga olib boradi; jo'natuvchining raqami yoki niki oddiy; matnda imlo xatolari mavjud.

5. **Tekshiruvga to'sqinlik qilish.** "10 daqiqadan keyin taklif tugaydi" kabi vaqt bosimi o'ylab tekshirish imkoniyatini kamaytiradi.

Sinfda muhokama uchun uchta to'liq savol bering:

- *Bu yerda qaysi emotsiya ishga tushadi va nima uchun u hamyon uchun xavfli?*
- *Qaysi ma'lumot yashirilgan yoki noqulay ko'rinishda berilgan? (jo'natuvchi kim, havola qayerga olib boradi, nima uchun CVV/kod so'rarmoqda?)*
- *Havolaga bosishdan oldin qanday tekshirish mumkin? rasmiy saytni mustaqil topish; kompaniyaning rasmiy raqamiga qo'ng'iroq qilish; hech qachon kodlarni aytmaslik; "kartaga to'lov" qilmaslik; pul yoki sovrin haqida kelgan havolalarga o'tmaslik.*

Himoya algoritmi (4 qadam)

Bu shunchaki eslatma emas, balki **xulq-atvor protokoli** bo'lib, u triggerdan (yorqin reklama, "foydali" muddatli to'lov, "yutuq" haqidagi xabar) amalga (bosish, to'lov, kod kiritish) o'tishni to'xtatib turadi. Maqsad – nazoratni qaytarish, yetishmayotgan ma'lumotni yig'ish va qarorni vaqt bosimi yoki hissiyot ta'sirida emas, balki **to'liq qiymat va haqiqiy foyda** asosida qabul qilish.

1-qadam. To'xtang – darhol qaror qabul qilmang

Psixologik jihatdan **10–15 daqiqalik pauza** keskin qaror qabul qilishdan kelib chiqadigan xatolarni ancha kamaytiradi. Veb-sahifani/ilovani yoping, taklifning skrinshotini oling (keyin tafsilotlarni tekshirish uchun), kartani yoki telefonni qo'lingizdan qo'ying.

O'quvchilar uchun mini-qoidalar:

- begonalarning “kartasiga” pul o‘tkazmaslik, CVV va bir martalik kodlarni bermaslik;

- xabarlardagi havolalar orqali fayl yoki ilova o‘rnatmaslik (faqat rasmiy do‘konlardan);

- “0%”, “sovg‘a”, “ulgurasiz” kabi takliflarda har doim pauza qilish va yakuniy qiymatni hisoblash kerak.

2-qadam. Manba va shartlarni tashqi ma’lumotlar orqali tekshiring

Tekshiruv yuborilgan havolaga bosib emas, qo‘lda, boshidan to‘liq o‘tkazilishi kerak.

- Rasmiy saytni/ ishlab chiquvchi sahifasini o‘zingiz qidiruv orqali topib, domen, aloqa ma’lumotlari, yuridik rekvizitlar va qaytarish/bekor qilish siyosatini solishtiring.

- Tafsilotli sharhlarni qidiring (faqat «hammasi zo‘r!» mazmunidagisini emas): qaytarishlar, yashirin avtomatik yechib olishlar yoki «murakkab bekor qilish» tartibi haqidagi hikoyalar mavjudmi?

- Ilovalar uchun — ilova do‘konidagi ishlab chiquvchini tekshiring (kim nashr etgan, oxirgi yangilanish sanasi, talab etilayotgan ruxsatlar).

- Kurslar uchun — demo, kurs dasturi va o‘qituvchilar borligi, qaytarish mexanizmi qanday tashkil etilgani; marketpleyslar uchun — faqat ichki to‘lov tizimi orqali to‘lanishi, hech qanday «yetkazib berish uchun tashqi havolalar» bo‘lmasligi kerak.

3-qadam. Hech bo‘lmasa ikkita muqobil variant bilan solishtiring

“Taqqoslash” birgina yorqin taklifga “yopishib olish”dan himoya qiladi.

- To‘liq qiymatni hisoblaymiz: “darhol” to‘lanadigan narxdan “darhol to‘lash” uchun beriladigan chegirma ayriladi, ustiga komissiyalar/sug‘urta/xizmat ko‘rsatish va mumkin bo‘lgan jarimalar qo‘shiladi.

- Chiqishni tekshiramiz: qanday bekor qilish/qaytarish mumkin, bu vaqt va pul bo‘yicha qancha turadi.

- Muqobil takliflar bilan solishtiramiz: sabr qilib, pul to‘plash;

- demo/bepul muqobilini olish;

maktab/shahar kutubxonasi/laboratoriyasi; ishonchli sotuvchidan kafolatli ishlatilgan mahsulot olish.

4-qadam. Maslahatlashing – ikki kalit qoidasi

Pullar/ma'lumotlarga oid har qanday qaror ota-ona, o'qituvchi, ustoz yoki tajribaliroq do'st kabi "ikkinchi kalit"dan o'tadi.

Qanday maslahatlashish lozim:

- qisqa qilib buning nima ekanligi, umumiy narxi qancha, chiqish yo'li qanday ekanligini tushuntirish;

- "Men nimani inobatga olmadim? Qayerda ortiqcha to'lov/xavf bo'lishi mumkin?" deb so'rash;

Agar so'rashga uyalsangiz, shoshilish yoki bosim bo'lsa — bu qizil signal degani.

Moliyaviy tuzoqlar – hayotimizning bir qismi bo'lib ulgurdi. Ammo tanqidiy o'ylay oladigan, savol bera oladigan va maslahatlashadigan o'quvchilar manipulyatsiyaga qarshi immunitetga ega bo'ladi.