

MUHANDISLIK

& IQTISODIYOT

№9

ijtimoiy-iqtisodiy, innovatsion texnik,
fan va ta'limga oid ilmiy-amaliy jurnal

2025
sentyabr



Milliy nashrlar

OAK: <https://oak.uz/pages/4802>

05.00.00 – Texnika fanlari
08.00.00 – Iqtisodiyot fanlar



Google
Scholar

OPEN ACCESS

ULRICHSWEB[™]
GLOBAL SERIALS DIRECTORY

Academic
Resource
Index
ResearchBib

ISSN
INTERNATIONAL
STANDARD
SERIAL
NUMBER
INTERNATIONAL CENTRE

CYBERLENINKA

OpenAIRE

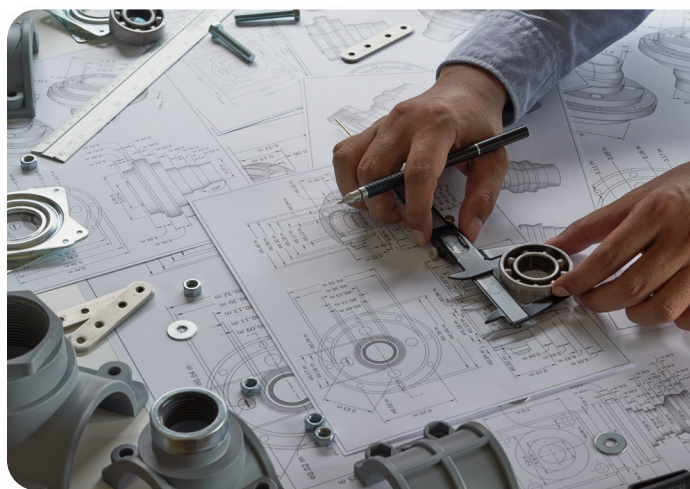
ROAD

INDEX
COPERNICUS
INTERNATIONAL

BASE

Crossref

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА
LIBRARY.RU



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА
ТАШКЕНТСКИЙ ФИЛИАЛ



muhandislik & iqtisodiyot

ijtimoiy-iqtisodiy, innovatsion texnik,
fan va ta'limga oid ilmiy-amaliy jurnal

*Elektron nashr,
208 sahifa, sentyabr, 2025-yil.*

Bosh muharrir:

Zokirova Nodira Kalandarovna, iqtisodiyot fanlari doktori, DSc, professor

Bosh muharrir o'rinbosari:

Shakarov Zafar G'afarovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori, PhD, dotsent

Tahrir hay'ati:

Abduraxmanov Kalendar Xodjayevich, O'z FA akademigi, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Sharipov Kongratbay Avezimbetovich, texnika fanlari doktori, professor

Maxkamov Baxtiyor Shuxratovich, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Abduraxmanova Gulnora Kalandarovna, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Shaumarov Said Sanatovich, texnika fanlari doktori, professor

Turayev Bahodir Xatamovich, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Nasimov Dilmurod Abdulloyevich, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Allayeva Gulchexra Jalgasovna, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Arabov Nurali Uralovich, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Maxmudov Odiljon Xolmirzayevich, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Xamrayeva Sayyora Nasimovna, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Bobonazarova Jamila Xolmurodovna, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Irmatova Aziza Baxromovna, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Bo'taboyev Mahammadjon To'ychiyevich, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Shamshiyeva Nargizaxon Nosirxuja kizi, iqtisodiyot fanlari doktori, professor,

Xolmuxamedov Muhsinjon Murodullayevich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent

Xodjayeva Nodiraxon Abdurashidovna, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent

Amanov Otabek Amankulovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent

Toxirov Jaloliddin Ochil o'g'li, texnika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Qurbonov Samandar Pulatovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Zikriyoyev Aziz Sadulloyevich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Tabayev Azamat Zaripbayevich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Sxay Lana Aleksandrovna, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent

Ismoilova Gulnora Fayzullayevna, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent

Djumaniyazov Umrbek Ilxamovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent

Kasimova Nargiza Sabitdjanovna, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent

Kalanova Moxigul Baxritdinovna, dotsent

Ashurzoda Luiza Muxtarovna, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Sharipov Sardor Begmaxmat o'g'li, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Sharipov Botirali Roxataliyevich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, professor

Tursunov Ulug'bek Sativoldiyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), dotsent

Bauyetdinov Majit Janizaqovich, Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti dotsenti, PhD

Botirov Bozorbek Musurmon o'g'li, Texnika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Sultonov Shavkatjon Abdullayevich, Kimyo fanlari doktori, (DSc)

Jo'raeva Malohat Muhammadovna, filologiya fanlari doktori (DSc), professor.

muhandislik & iqtisodiyot

ijtimoiy-iqtisodiy, innovatsion texnik,
fan va ta'limga oid ilmiy-amaliy jurnal

- 05.01.00 – Axborot texnologiyalari, boshqaruv va kompyuter grafikasi
- 05.01.01 – Muhandislik geometriyasi va kompyuter grafikasi. Audio va video texnologiyalari
- 05.01.02 – Tizimli tahlil, boshqaruv va axborotni qayta ishlash
- 05.01.03 – Informatikaning nazariy asoslari
- 05.01.04 – Hisoblash mashinalari, majmualari va kompyuter tarmoqlarining matematik va dasturiy ta'minoti
- 05.01.05 – Axborotlarni himoyalash usullari va tizimlari. Axborot xavfsizligi
- 05.01.06 – Hisoblash texnikasi va boshqaruv tizimlarining elementlari va qurilmalari
- 05.01.07 – Matematik modellash
- 05.01.11 – Raqamli texnologiyalar va sun'iy intellekt
- 05.02.00 – Mashinasozlik va mashinashunoslik
- 05.02.08 – Yer usti majmualari va uchish apparatlari
- 05.03.02 – Metrologiya va metrologiya ta'minoti
- 05.04.01 – Telekommunikatsiya va kompyuter tizimlari, telekommunikatsiya tarmoqlari va qurilmalari. Axborotlarni taqsimlash
- 05.05.03 – Yorug'lik texnikasi. Maxsus yoritish texnologiyasi
- 05.05.05 – Issiqlik texnikasining nazariy asoslari
- 05.05.06 – Qayta tiklanadigan energiya turlari asosidagi energiya qurilmalari
- 05.06.01 – To'qimachilik va yengil sanoat ishlab chiqarishlari materialshunosligi
- 05.08.03 – Temir yo'l transportini ishlatish
- 05.09.01 – Qurilish konstruksiyalari, bino va inshootlar
- 05.09.04 – Suv ta'minoti. Kanalizatsiya. Suv havzalarini muhofazalovchi qurilish tizimlari
- 10.00.06 – Qiyosiy adabiyotshunoslik, chog'ishtirma tilshunoslik va tarjimashunoslik
- 10.00.04 – Yevropa, Amerika va Avstraliya xalqlari tili va adabiyoti
- 08.00.01 – Iqtisodiyot nazariyasi
- 08.00.02 – Makroiqtisodiyot
- 08.00.03 – Sanoat iqtisodiyoti
- 08.00.04 – Qishloq xo'jaligi iqtisodiyoti
- 08.00.05 – Xizmat ko'rsatish tarmoqlari iqtisodiyoti
- 08.00.06 – Ekonometrika va statistika
- 08.00.07 – Moliya, pul muomalasi va kredit
- 08.00.08 – Buxgalteriya hisobi, iqtisodiy tahlil va audit
- 08.00.09 – Jahon iqtisodiyoti
- 08.00.10 – Demografiya. Mehnat iqtisodiyoti
- 08.00.11 – Marketing
- 08.00.12 – Mintaqaviy iqtisodiyot
- 08.00.13 – Menejment
- 08.00.14 – Iqtisodiyotda axborot tizimlari va texnologiyalari
- 08.00.15 – Tadbirkorlik va kichik biznes iqtisodiyoti
- 08.00.16 – Raqamli iqtisodiyot va xalqaro raqamli integratsiya
- 08.00.17 – Turizm va mehmonxona faoliyati

Ma'lumot uchun, OAK

Rayosatining 2024-yil 28-avgustdagi 360/5-son qarori bilan "Dissertatsiyalar asosiy ilmiy natijalarini chop etishga tavsiya etilgan milliy ilmiy nashrlar ro'yxati"ga texnika va iqtisodiyot fanlari bo'yicha "Muhandislik va iqtisodiyot" jurnali ro'yxatga kiritilgan.

Muassis: "Tadbirkor va ishbilarmon" MChJ

Hamkorlarimiz:

1. Toshkent shahridagi G.V.Plexanov nomidagi Rossiya iqtisodiyot universiteti
2. Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti
3. Toshkent irrigatsiya va qishloq xo'jaligini mexanizatsiyalash muhandislari instituti" milliy tadqiqot universiteti
4. Islom Karimov nomidagi Toshkent davlat texnika universiteti
5. Muhammad al-Xorazmiy nomidagi Toshkent axborot texnologiyalari universiteti
6. Toshkent davlat transport universiteti
7. Toshkent arxitektura-qurilish universiteti
8. Toshkent kimyo-texnologiya universiteti
9. Jizzax politexnika instituti



MUNDARIJA

Olmazor tumanining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish ko'rsatkichlari va boshqaruv tizimini tahlil qilish	12
Muminov Fazliddin Xusniddin o'g'li	
Transport va logistika sohalarida sun'iy intellektni qo'llash istiqbollari	19
Usmonov Abbos Valijon o'g'li	
Using matrix analysis methods in marketing strategy in manufacturing enterprises	23
Sheraliyev Axror Sodiqovich	
Yer osti konlari suvlari haydash tizimida ejektorli nasoslarni qo'llash imkoniyatlarini tadqiq qilish	30
Xatamova Dilshoda Narmuratovna, Yuldasheva Mohinur Abduxakim qizi	
O'zbekiston Respublikasi tijorat banklari kreditlash amaliyotining me'yoriy jihatlar va huquqiy asoslari	37
Kaxxarov Ulug'bek Xalmatovich	
Eksport salohiyatini boshqarishda ishlab chiqarish faoliyatini baholash metodologiyasi	42
Qodirov Humoyun Tolibjon o'g'li	
Xizmat ko'rsatish korxonalarining raqamli iqtisodiyotga o'tishida xodimlarning mehnat munosabatlari	46
Kurbonova Raxima Jamshedovna	
Transport tizimining Markaziy Osiyo mamlakalarining milliy iqtisodiy o'sishga ta'sirini hozirgi holati	49
Narziyev Umidjon Baxrillayevich	
Loyiha risklarini boshqarishda risklarni samarali kamaytirish usullari va innovatsion yondashuvlar	54
Marufhanov Davron Xasanovich	
Интеграция ESG-факторов в страховой сектор: возможности, барьеры и развитие рынка	58
Юсуфов Асфандиёр Элдор угли	
Erkin iqtisodiy zonalarda investitsiya loyihalarini samarali moliyalashtirish yo'nalishlari	63
Yuldashev Baxtiyor Gayradjonovich	
Oliy ta'lim tashkilotlarida daromadlar va xarajatlarni shakllantirish konsepsiyasi	67
Kurbanov Jaloladdin Yuldashbayevich	
"Intellectual mulk", "Intellectual kapital", "Nomoddiy aktiv" tushunchalari o'rtasidagi munosabat hamda ulardagi o'zaro bog'liqlik	73
N.D.Maxmudova	
Temir yo'l vokzallarida qo'shimcha xizmatlar rivojlanishi: iqtisodiy samaradorlik va moliyaviy barqarorlik omili	77
Iskandarov Kudrat Shuxratovich	
Iqtisodiyotning agrar sektori salohiyatini rivojlantirishning ustuvor yo'nalishlari	83
Bekmirzayev Mirzoxid Adashaliyevich	
Rivojlangan mamlakatlar tajribasi asosida yashirin iqtisodiyotni fiskal vositalar bilan tartibga solish strategiyasi	87
Ergasheva Malikaxon Avazxon qizi	
Iqtisodiyotning real sektorida investitsion loyihalarni moliyalashtirishdagi muammolar	91
Qosimova Lola Sultanovna	
Mashinasozlik sanoati tarmog'ini rivojlantirishda yashil texnologiyalarni tadbiq etish usullari va yo'llari	96
Xursandov Komiljon Maxmatkulovich	
Innovatsion iqtisodiyotni shakllantirish sharoitida mintaqalar ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishidagi qiyinchiliklar va imkoniyatlar	100
Rajabov Alibek Xushnadbekovich	



Ways to enhance financial transparency in utility service organizations through the digitalization of internal audit mechanisms.....	106
Primova Shakhnoza Komiljonovna	
Temir oksidli pigmentlarning ishlab chiqarish manbalari va jahon bozorida rivojlanish tendensiyalari	110
Askarova Nilufar Musurmanovna, Axmedova Nigora Erkin qizi	
Potential GDP Estimation and Output Gaps in Emerging Economies: A Comparative Review	120
Mukhammedova Azizakhon Ikromjon kizi	
Tijorat banklari likvidligiga indikativ foizlarning ta'sirini baholash.....	124
Tursunpo'latov Sohibnazar Kasimjon o'g'li	
Respublikamizda yetishtirilayotgan jun xomashyosining miqdori va texnologik xususiyatlari tahlili	131
Ismoyilov I.B., Qayumov J.A., Ismoyilov F.B., Qo'ldoshev E.I.	
Mahalla instituti asosida kambag'allikni qisqartirishda targetlash mexanizmlarining samaradorligi	137
Baratov J.N.	
Tijorat banklarida aktivlar boshqaruvini tashkil etish mexanizmlari	144
To'ychiyev Otabek Shamshiyevich	
Оптимизация жилищной инфраструктуры с учетом инсоляции и урбанизации как фактор региональной экономики	150
Далиев Ахтам Шарафутдинович	
Harbiy ta'lim muassasalarida mashg'ulotlarni tashkil etishda intellektual o'qitish tizimlarining roli.....	154
Maxamadov Rustam Xabibullayevich, Djamatov Mustafa Xatamovich	
Valyuta operatsiyalarini amalga oshirish mexanizmlarini takomillashtirish bo'yicha xorij tajribasi.....	160
Xoshimov Og'abek Nizomjon o'g'li	
Qurilish sanoati korxonalarida innovatsiyalarni boshqarishning o'ziga xos xususiyatlari	169
Yuldasheva Kamola Miraliyevna	
Jismoniy shaxslardan undiriladigan "daromad" solig'ining iqtisodiy tahlili	173
Ergasheva Lobar Raxmatulla qizi	
Hududlarda inson salohiyatini takomillashtirish yo'llari.....	180
Tojiyeva Muhayyo Valiyevna	
Banklar reytingini prognoz qilishning ekonometrik tahlili	188
Karabev Nodir Abduhamidovich	
Raqamli iqtisodiyot rivojida yangi bank xizmat turlarini rivojlantirish istiqbollari	201
Norov Akmal Ruzimamatovich, Norova Nozima Nabiyevena	



RAQAMLI IQTISODIYOT RIVOJIDA YANGI BANK XIZMAT TURLARINI RIVOJLANTIRISH ISTIQBOLLARI

Norov Akmal Ruzimamatovich

TDIU Bank ishi kafedrası
professori., DSc. prof.

Norova Nozima Nabiyeвна

TIFT universiteti "Iqtisodiyot va boshqaruv"
kafedrası dotsent v.b., PhD

Annotatsiya: Maqolada bank tomonidan taqdim etilayotgan chakana xizmatlarning hozirgi raqamli rivojlanish darajasi batafsil tahlil qilingan hamda ushbu jarayonning nazariy-metodologik asoslari muhokama etilgan. Shuningdek, raqamli iqtisodiyot sharoitida bank xizmatlari tarkibida paydo bo'layotgan yangi yo'nalishlar va ularning rivojlanish istiqbollari ochib berilgan. Tadqiqotda amaliy tajribaga asoslangan holda banklar faoliyatini yanada samarali tashkil etish uchun ilmiy xulosalar hamda aniq amaliy tavsiyalar ishlab chiqilgan. Shu orqali bank sektorida raqamli transformatsiyaning imkoniyatlari, ehtimoliy cheklovlari va kelajakda innovatsion xizmatlarni kengaytirish mexanizmlari ko'rsatib o'tilgan.

Kalit so'zlar: tijorat banklari, chakana bank xizmatlari, operatsiyalar, to'lovlar, kredit, depozit.

Abstract: The article provides a detailed analysis of the current level of digital development of retail services provided by the bank and discusses the theoretical and methodological foundations of this process. It also reveals new areas emerging in the structure of banking services in the digital economy and their development prospects. The study, based on practical experience, develops scientific conclusions and specific practical recommendations for more effective organization of banking activities. It shows the possibilities, possible limitations of digital transformation in the banking sector, and mechanisms for expanding innovative services in the future.

Keywords: commercial banks, banking services, operations, payments, credit, deposit.

Аннотация: В статье представлен детальный анализ современного уровня цифровизации розничных услуг, предоставляемых банком, рассматриваются теоретико-методологические основы этого процесса. Выявлены новые направления, формирующиеся в структуре банковских услуг в условиях цифровой экономики, и перспективы их развития. В исследовании, основанном на практическом опыте, разработаны научные выводы и конкретные практические рекомендации по повышению эффективности организации банковской деятельности. Показаны возможности и возможные ограничения цифровой трансформации банковской сферы, а также механизмы расширения спектра инновационных услуг в будущем.

Ключевые слова: коммерческие банки, розничные банковские услуги, операции, платежи, кредит, депозит.

KIRISH

Bugungi kunda masofaviy bank xizmatlari raqamli iqtisodiyotning ajralmas qismiga aylanib bormoqda. Endilikda mablag'larni boshqarish 24/7 rejimida smartfon yoki planshetlar yordamida amalga oshirilishi mijozlarga istalgan joy va vaqtda to'lovlarni amalga oshirish imkoniyatini bermogda. Bu esa nafaqat qulaylik, balki bank xizmatlarining yangi raqamli formatda rivojlanishiga ham turtki bo'lmoqda.

Banklarning mijozlarga qulaylik yaratish, xizmatlarni avtomatlashtirish hamda masofaviy xizmatlar qamrovini kengaytirish yo'lidagi ishlari natijasida "Internet-banking", "SMS-banking" va "Mobil-banking" tizimlari foydalanuvchilari soni keskin oshmoqda. Raqamli texnologiyalarga asoslangan ushbu xizmatlar moliyaviy savodxonlikni oshirish, aholining bank tizimiga ishonchini mustahkamlash hamda yangi raqamli mahsulotlar yaratishga asos bo'lmoqda.

Shuningdek, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018-yil 23- martdagi "Bank xizmatlari ommabopligini oshirish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi qaroriga muvofiq qabul qilingan me'yoriy hujjatlar raqamli bank xizmatlarini rivojlantirishning huquqiy asoslarini belgilab berdi. Unda onlayn axborot taqdim etish tartiblari, iste'molchilarga xizmat ko'rsatishning minimal talablari hamda qarzdorlik yuzaga kelganda bank-mijoz o'zaro munosabatlarining elektron mexanizmlari belgilangan.

Joriy yilda bank tizimini keng transformatsiyalash, zamonaviy biznes modellarini joriy etish va yangi raqamli mahsulotlar ishlab chiqish Markaziy bank va tijorat banklari hamkorligining ustuvor yo'nalishlaridan biri bo'lib qolmoqda. Raqamli iqtisodiyot sharoitida bank xizmatlari spektri yil sayin kengayib, bozorda yangi mahsulotlar va xizmatlar paydo bo'lmoqda. Bu esa kredit tashkilotlari o'rtasida raqobatni keskinlashtirib, har bir bankni mijoz bilan munosabatlarni raqamli sheriklik tamoyillari asosida shakllantirishga undamoqda.

MAVZUGA OID ADABIYOTLAR SHARHI

Bank chakana xizmatlari bozorida mijozlarning ehtiyojlarini qondirish va xizmatlarni rivojlantirish masalalari ko'plab olimlarning ilmiy izlanishlarida keng yoritilgan. Xususan, rossiyalik olimlar S.V.Sploshnov, A.N.Bulatov[3] N.L.Davidova[4], O.I.Lavrushin hamda E.F. Jukovlarning tadqiqotlarida bu masalalar o'z aksini topgan. A.N. Bulatov samarali bank faoliyatining to'rtta asosiy ustuniga – mijozlar, moliya, jarayonlar va xodimlarga urg'u bergan.

O.N. Shestak[5] esa bank muassasasining mohiyatini tahlil qilib, uni mablag'larni yig'uvchi va qaytarishlik asosida joylashtiruvchi muassasa sifatida ta'riflagan holda, uning faoliyatida aktiv va passiv operatsiyalarni ajratib ko'rsatadi. Ushbu ilmiy qarashlar hozirgi davrda raqamli iqtisodiyot sharoitida yangicha talqin qilinmoqda. Endilikda bank xizmatlari nafaqat an'anaviy shaklda, balki onlayn platformalar, mobil ilovalar va raqamli ekotizimlar orqali ham taklif qilinmoqda.

X.Vives[6] tadqiqotida raqamli disrupsiya banklarni mijozga yo'naltirilgan, platformaga asoslangan modelga siljitishini, yangi xizmat turlari (API orqali ochiq to'lovlar, real-vaqt hisob-kitob, ma'lumotga tayangan shaxsiylashtirish, Banking-as-a-Service) raqobat va innovatsiyani kuchaytirishini tahlil qiladi. Fintex/BigTech bilan o'zaro raqobat-hamkorlik, tarmoqli effektlar va ma'lumot egaligining strategik ahamiyati yoritiladi. Muallif regulyatorlar uchun risk-asosli, texnologiya-neytral yondashuv va portlashi mumkin bo'lgan tizimli tavakkallarni (platformalashuv, konsentratsiya) nazorat qilish zarurligini ta'kidlaydi. Banklar uchun ochiq ekotizimlar orqali yangi servislarni tez sinash hal qiluvchi omildir.

G.Briones de Araluze va hammualliflar[7] ilmiy ishida ochiq banking bo'yicha bibliometrik tahlil qilib, yangi xizmatlar evolyutsiyasining yo'nalishlarini ajratadi: hisob-agregatsiya va PFM (personal finance), kredit skoringda alternativ ma'lumotlar, to'lovlar va KOB uchun kross-platform yechimlar. Tadqiqot API standartlari, rozilik boshqaruvi va kiberxavfsizlikni xizmat innovatsiyasining asosiy shartlari sifatida ko'rsatadi; bank-fintex sherikliklari esa mahsulot siklini tezlashtiradi. Kelgusida embedded finance/BaaS bank xizmatlarini "kuzatilmaydigan" tarzda sektorlararo integratsiya qilishi kutiladi.

Raqamli texnologiyalar bank chakana xizmatlarini tubdan o'zgartirib, mijozlarga shaxsiylashtirilgan mahsulotlar, masofaviy kreditlash, blokcheyn asosidagi hisob-kitoblar va sun'iy intellekt yordamida tezkor moliyaviy maslahatlar taqdim etish imkonini bermiqda. Shu bois, bank xizmatlarini faqat umumiy tartibda emas, balki raqamli transformatsiya va innovatsion xizmatlar istiqbollari nuqtayi nazaridan o'rganish dolzarb masalaga aylanmoqda.

TADQIQOT METODOLOGIYASI

Mavzu bo'yicha ilmiy tadqiqot olib borishda analitik taqqoslash, mantiqiy va qiyosiy tahlil, ma'lumotlarni guruhlash va solishtirish asosida statistik qayta ishlash usullari qo'llanildi. Shuningdek, raqamli iqtisodiyot sharoitida yangi bank xizmatlarini rivojlantirish istiqbollarini baholash uchun miqdoriy va sifat ko'rsatkichlarini hisoblash hamda raqamli tahlil vositalaridan foydalanildi.

TAHLIL VA NATIJALAR

Bugungi kunda banklardan mijozlar talablarini qondirish maqsadida o'z faoliyatini transformatsiya qilish, ya'ni chakana bank mahsulotlari va xizmatlarini zamonaviy raqamli texnologiyalar asosida takomillashtirish va yangi xizmatlarni yaratish talab etilmoqda.

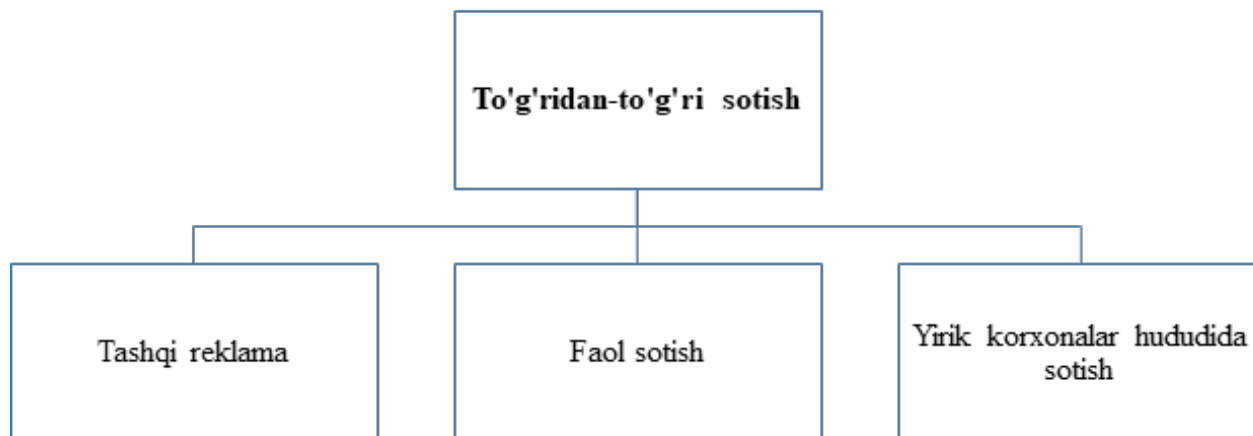
Mavjud savdo kanallarini hisobga olgan holda, rivojlangan filial tarmog'iga ega bo'lgan tijorat banklarida chakana bank mahsulotlarini sotishni tashkil etish jarayoni endilikda quyidagi yo'nalishlarda amalga oshirilmoqda:

- to'g'ridan-to'g'ri sotish (an'anaviy filiallar orqali xizmat ko'rsatish);
- kross savdo (bir vaqtning o'zida bir nechta raqamli mahsulotlarni taklif qilish);
- raqamli sheriklik asosida sotish (fintex kompaniyalari bilan hamkorlikda);
- agentlar orqali sotish (onlayn platformalarda integratsiyalashgan xizmatlar);
- elektron kanallar orqali sotish (mobil ilovalar, internet-banking, sun'iy intellekt asosidagi chat-botlar orqali).

Agar ilgari chakana mahsulotlarni sotish asosan to'g'ridan-to'g'ri sotish usuliga tayanilgan bo'lsa, hozirda raqamli iqtisodiyot rivoji natijasida banklar savdo siyosatini yangilab, elektron savdo kanallarini kengaytirishga



alohida e'tibor qaratmoqda. Bu esa xizmat ko'rsatish jarayonida innovatsion yondashuvlarni, xodimlarni masofadan boshqarish tizimlarini hamda mijozlar bilan interaktiv aloqalarni samarali qo'llash imkonini bermogda (1-rasm).



1-rasm. To'g'ridan-to'g'ri sotish.

Mazkur savdo kanalida mijozlarni jalb qilish jarayoni raqamli texnologiyalardan foydalanish orqali yanada kengaymoqda. Endilikda tashqi reklama, ommaviy axborot vositalari va Internet reklamalari bilan bir qatorda, ijtimoiy tarmoqlardagi raqamli marketing kampaniyalari, mobil ilovalar orqali xabarnomalar, onlayn reklama maqolalari va interaktiv aksiyalar mijozlarni jalb etishda muhim rol o'ynamoqda. Ushbu vositalar orqali mijozlar mustaqil ravishda bankka murojaat qilish imkoniyatiga ega bo'lib, bank xizmatlariga bo'lgan qiziqishini oshirmogda. Biroq, ushbu usulning asosiy kamchiligi – raqamli reklama kampaniyalarining yuqori xarajatlari va ularning moliyaviy samaradorligini aniq hisoblashdagi qiyinchilikdir.

Shu bilan birga, raqamli faol sotuv kanallari ham shakllanmogda. Bunda bank mahsulotlarini sotish bo'limi xodimlari an'anaviy qo'ng'iroqlar bilan cheklanmay, balki ma'lumotlar bazalarida mijozlar xatti-harakatlarini tahlil qilish, sun'iy intellekt asosida shaxsiylashtirilgan takliflar yuborish, videokonferensiyalar orqali muloqot qilish va onlayn tijorat takliflarini yetkazish kabi usullardan foydalanmogda.

Natijada, mijozlarni jalb qilish jarayoni endilikda raqamli iqtisodiyot talablariga mos ravishda tezkor, shaffof va interaktiv shaklga ega bo'lib bormogda.

Yirik korxonalar hududlarida yangi mijozlarni jalb qilish uchun vaqtinchalik xizmat ofislarini tashkil etish an'anaviy usulda kam qo'llanilsa-da, natijadorlik nuqtayi nazaridan samarali hisoblanadi. Zamonaviy sharoitda bu jarayonni yanada rivojlantirish uchun korxona hududida raqamli ofislar yoki mobil bank xizmatlari standlarini joriy etish mumkin. Bunday ofislar cheklangan vaqt davomida faoliyat yuritib, mijozlarga onlayn maslahatlar berish, hujjatlarni elektron tarzda qabul qilish va tezkor xizmat ko'rsatishni amalga oshiradi.

Bank mahsulotlarini sotishda asosiy harakatlantiruvchi kuch endilikda nafaqat xodimlar, balki raqamli texnologiyalar – mobil ilovalar, sun'iy intellekt asosidagi chatbotlar va ma'lumotlarni tahlil qilish tizimlaridir. Mahsulotning raqobatbardoshligi muhim bo'lsa-da, mijozlarni jalb etishda xizmatning qulayligi, shaxsiylashtirilgan yondashuv va raqamli imkoniyatlardan foydalanish hal qiluvchi omilga aylanmogda.

Shu bilan birga, xodimlar masalasi ham dolzarb bo'lib qolmogda. Ularning bilim va ko'nikmalarini oshirish uchun an'anaviy treninglardan tashqari, onlayn kurslar, virtual simulyatorlar va raqamli o'quv platformalarini joriy etish tavsiya etiladi. Bu yondashuv xodimlarning motivatsiyasini oshirish bilan bir qatorda, yangi bank xizmat turlarini raqamli iqtisodiyot talablari asosida tezkor va samarali rivojlantirish imkonini beradi.

Bank xodimlarini o'qitish va sertifikatlash jarayoni moliyaviy hamda vaqt xarajatlarini talab qilganligi sababli, ushbu jarayonni raqamli texnologiyalar asosida masofadan tashkil etish muhim ahamiyat kasb etadi. Masalan, onlayn kurslar, videodarslar, virtual simulyatorlar va elektron sertifikatlash tizimlari orqali xodimlarni tayyorlash an'anaviy usullarga qaraganda samaraliroq hisoblanadi. Shu bilan birga, sotish texnologiyalari va mijozlar bilan ishlash bo'yicha ayrim kurslar interaktiv platformalarda professional biznes-trenerlar bilan hamkorlikda o'tkazilishi maqsadga muvofiqdir.

Raqamli iqtisodiyot sharoitida xodimlarning motivatsiyasini oshirish uchun onlayn reyting tizimlari va shaffof baholash platformalari joriy etilishi zarur. Bunda xodimlar o'z faoliyatining natijalariga qarab real vaqt rejimida baho olishlari va avtomatik ravishda bonuslar, qo'shimcha imtiyozlar yoki raqamli sertifikatlar bilan rag'batlantirilishlari mumkin. Bundan tashqari, moliyaviy bo'lmagan motivatsiya mexanizmlari – onlayn o'quv kurslariga kirish, xorijiy tillarni raqamli platformalarda o'rganish, virtual konferensiyalarda qatnashish imkoniyati kabi chora-tadbirlar ham keng qo'llanishi mumkin.

Bank xizmatlarida samaradorlikni oshirish uchun esa sotuvlar va mijozlar faoliyatiga oid barcha jarayonlarni Big Data va sun'iy intellekt yordamida avtomatlashtirilgan tahlil tizimlari orqali kuzatib borish lozim. Bu tizimlar orqali mahsulotlar samaradorligi, operatsiyalarning rentabelligi, mijozlarga xizmat ko'rsatish vaqti, xarajatlar va boshqa ko'rsatkichlar aniq tahlil qilinadi. Natijada banklar nafaqat xodimlarni samarali rag'batlantirish, balki yangi bank xizmat turlarini bozordagi raqobatbardoshlikni oshirishga yo'naltirish imkoniga ega bo'ladi.

Raqamli iqtisodiyot sharoitida bank mahsulotlari, xodimlar va filial ofislarining samaradorligini baholash jarayoni faqat mahsulot shartlariga asoslanishi, uning joylashgan hudud yoki mintaqasiga bog'liq bo'lmasligi muhim hisoblanadi. Shu maqsadda, raqamli analitika va big data texnologiyalari yordamida har bir mahsulotning rentabelligini aniq o'lchash imkoniyati yaratiladi. Amaliy tajriba ko'rsatadiki, hatto eng oddiy raqamli motivatsiya tizimlarini joriy etishning o'zi dastlabki 3–4 oy ichida bank mahsulotlari sotuvini sezilarli darajada oshirishi mumkin.

Bank xizmatlari ofisi menejerlarining motivatsiyasini belgilashda endilikda sun'iy intellekt asosidagi KPI monitoring tizimlari asosiy rol o'ynaydi. Bunda motivatsiya ikki asosiy omilga bog'liq bo'ladi: filialning umumiy moliyaviy natijalari (savdo rejasidan oshib ketishi) va raqamli avtomatlashtirish orqali xarajatlarning kamayishi. Shuningdek, qo'shimcha omillar sifatida xodimlarning o'rtacha me'yorlarni bajarishi, onlayn auditlar davomida qoidabuzarliklarning aniqlanmasligi, kadrlar almashinuvining kamayishi kabi ko'rsatkichlar inobatga olinishi mumkin.

Moliyaviy va operatsion ko'rsatkichlarni birinchi navbatda raqamli mahsulot menejerlari uchun belgilash maqsadga muvofiqdir. Chunki ular nafaqat mahsulotni bozorga taklif qilish shartlari va motivatsiya sxemalarini ishlab chiqishda ishtirok etadi, balki real vaqt rejimida raqamli platformalar orqali tahliliy ma'lumotlarning to'liq monitoringini amalga oshirishi mumkin. Bu esa yangi turdagi bank xizmatlarini samarali rivojlantirish va raqobatbardoshlikni oshirish uchun mustahkam poydevor yaratadi.

Raqamli iqtisodiyot sharoitida bank xizmatlari ofisining shtat tarkibini belgilash jarayoni zamonaviy texnologiyalar asosida samarali boshqaruvni talab qiladi. Bunda quyidagi qoidalarga amal qilish muhim:

Har bir lavozim raqamli HR-platformalarda standartlashtirilgan ish tavsifiga ega bo'lishi va barcha savdo nuqtalari uchun yagona formatda qo'llanilishi kerak.

Xodimlar soni mijozlar oqimi bilan to'g'ridan-to'g'ri bog'liq bo'lib, big data tahlillari orqali optimal nisbatni aniqlash mumkin. Bu esa bank ofislarining an'anaviy formatini o'zgartirishni taqozo etadi.

Moliya, hisob-kitob, underwriting va ish haqi bo'yicha jarayonlarning maksimal qismi markazlashtirilgan raqamli tizimlar orqali bosh bankda amalga oshirilishi kerak.

Savdo nuqtalari xodimlari moliyaviy hisobotlar tuzishdan ozod etilib, ularning vazifalari mijozlarga xizmat ko'rsatish va sotuvni rivojlantirishga yo'naltiriladi.

Rahbar xodimlarning vazifalari raqamli boshqaruv vositalari yordamida kassa intizomi, reklama, davlat organlari va VIP mijozlar bilan aloqalarni nazorat qilish bilan chegaralanishi lozim. Yangi mijozlarni jalb qilish va mavjud mijozlar bilan ishlash jarayonlari esa zamonaviy CRM tizimlari orqali boshqarilishi mumkin.

IT xizmatlarini, imkon qadar, outsourcing va bulut texnologiyalari orqali tashqi kompaniyalarga topshirish bankning xarajatlarini kamaytiradi va moliyaviy tahlilni soddalashtiradi.

Savdo va mijozlarga xizmat ko'rsatish bilan shug'ullanuvchi xodimlarning soni avtomatlashtirilgan hisobotlar va sun'iy intellekt asosidagi yuklama tahlillari orqali aniqlanishi kerak. Bunda operatsiyalar soni, ularning bajarilish vaqti hamda xizmat ko'rsatish sifati asosiy mezon bo'lib xizmat qiladi.

Shu tarzda, raqamli iqtisodiyot sharoitida bank xizmatlari ofislarini qayta tashkil etish nafaqat resurslardan oqilona foydalanishni ta'minlaydi, balki yangi bank xizmatlari turlarini samarali rivojlantirish uchun ham mustahkam zamin yaratadi.

O'sish to'g'risidagi qaror bank xizmatlari ofisi chegara qiymatlariga etganda avtomatik ravishda qabul qilinishi kerak. Mahsulotni sotish texnologiyalarining o'zgarishi bilan, bitta operatsiya uchun vaqtni zudlik bilan ko'rib chiqish va hisoblash algoritmini o'zgartirish kerak. Savdo jarayonining holatini tezkor tahlil qilish, mahsulot menejerlarining ishini baholash va nazorat qilish, potensial mijozlar bilan munosabatlarning hozirgi holati, potensial va joriy mijozlar ma'lumotlar bazasini yaratish uchun bankda bank boshqaruvi, mahsulot menejerlari va boshqalar uchun ruxsat beruvchi dastur bo'lishi kerak.

Mavjud mijozlar bilan samarali ishlash uchun potensial mijozlar ma'lumotlar bazasini va mijozlar ma'lumotlar bazasini birlashtirish, mijozlarning faoliyatini to'xtatish sabablarini tahlil qilish va bankka sodiqlik bazasini yaratish orqali erishish mumkin.

Kross savdo deganda, mahsulotni paketli sotish tushunilmasligi kerak (mijoz depozitga mablag' qo'ydi va debet karta va Internet-bankingni qo'shimcha sotib oldi), balki bank xodimlari tomonidan ushbu xodimning vakolatiga kirmaydigan mahsulotlarni ongli ravishda sotish va har biri uchun pul mukofoti (bonus) olish tushunilishi kerak.



Kross savdoni amalga oshirishning asosiy muammolari quyidagilar:
bank rahbariyatining xodimlarga qo'shimcha bonuslar to'lash istagi yo'qligi;
noaniq motivatsiya;

sotishni amalga oshirgan xodim o'rtasida aniq o'rnatilgan aloqaning yo'qligi (oldindan sotish) va mahsulotni ushbu mijozga sotish yuz bergani;

kross savdo kabi savdo kanalining muvaffaqiyatli ishlashi uchun, birinchi navbatda, sotuvchi xodimni o'qitish kerak. Shu bilan birga, kross savdoni amalga oshirishni va buning uchun pul mukofotini olishni istagan xodim ixtiyoriy ravishda tegishli o'quv kursi uchun sertifikatlashdan o'tishi kerak. Bunda mahsulotning asosiy parametrlari bilan tanishish taklif etiladi.

O'qimagan xodim kross mahsulotni sotish huquqiga ega emas. Sertifikatlashdan muvaffaqiyatli o'tgandan so'ng, xodim ma'lum bir mahsulotni sotish uchun sotishni hisobga olish dasturiga kirish huquqiga ega bo'ladi va mahsulotni oldindan sotishni qayd etishi mumkin. Bankda kross savdoning joriy etilishi nafaqat xodimlarning sodiqligini oshiradi, balki xodimlarning bank mahsulotlari haqidagi bilimlarini oshirishga olib keladi, bu esa motivatsiyani hisobga olgan holda sotuvlar sonining ko'payishiga olib keladi.

Agentlik savdosi. Agentlik savdosini tashkil etish kross savdoni tashkil etishga juda o'xshash, ammo o'ziga xos xususiyatlarga ega. Agentlar deganda biz bank uchun mijozlarni qidiradigan va jalb qiladigan va ushbu xizmat uchun tegishli haq oladigan shaxslarni tushunamiz.

Kross savdo bilan bog'liq agent savdosida qo'shimcha muammolar quyidagilar:

agentlarni ro'yxatdan o'tkazish;

agentlik shartnomasini chop etish, imzolash va bekor qilish uchun ko'p vaqt hamda pul sarflanadi;

yangi agentlarni qidirish;

qayta aloqalarni olish;

agentlarni tayyorlash va sertifikatlash jarayonini tashkil etish.

Ushbu muammolarni hal qilishning yagona qulay mexanizmi, albatta, internetdir. Bank veb-saytidagi agentlar agentlik shartnomasini qabul qiladilar va login va parol bilan sotishni nazorat qilish dasturiga cheklangan kirish huquqini oladilar. Ushbu dasturda agent oldindan sotish, reytinglar va kerakli hujjatlar to'g'risidagi ma'lumotlarni to'ldirishdan tashqari, o'qitish, sertifikatlash, shaxsiy rahbarining aloqalarini olish, sotish tarixini ko'rish imkoniyatiga ega bo'ladi. Internetdan tashqari, yangi agentlarni (odatda magistrantlar yoki ish tajribasiga ega bo'lmagan yoshlarni) qidirish funksiyalari bank xizmatlari ofisi boshlig'ining o'rinbosariga yuklanishi kerak. Shuningdek, bank bilan ish haqi loyihalari bo'yicha hamkorlik to'g'risida shartnomalar tuzgan tashkilotlarning kadrlar bo'limlari xodimlarini agent sifatida jalb qilish istiqbolli. Agentlar uchun qo'shimcha motivatsiya qo'shimcha o'quv kurslariga kirish, bankda ish topish imkoniyati bo'lishi mumkin.

Barcha agentlarni chakana bank mahsulotlarini professional sotuvchilar darajasiga o'rgatish qimmat va foydasiz ishdur, shuning uchun agentlarning asosiy vazifalari sotishdan oldin va ko'plab potensial mijozlarni xabardor qiladigan reklama bo'lishi kerak. Ya'ni, funktsionallik nuqtayi nazaridan agent potensial mijozni topishi va qiziqtirishi va savdo nuqtalarining doimiy ishchilari tomonidan sotuvlarni keyinchalik ro'yxatdan o'tkazish uchun mijoz to'g'risidagi ma'lumotlarni savdo bazasiga kiritishi kerak.

Shuni alohida ta'kidlash lozimki, chakana biznes bilan shug'ullanadigan ba'zi banklarning veb-saytlarida hali ham bank mahsulotlarini (kreditlar, bank kartalari, tangalar) sotib olish uchun onlayn arizalar uchun namunalar mavjud emas. Mijozlarni bank veb-saytiga jalb qilishning yana bir muhim omili, shuningdek, bankning internetdagi reklamasi va bank xodimlari (odatda Call-Markaz xodimlari) tomonidan forumlarda, ijtimoiy tarmoqlarda va hokazolarda bank mahsulotlari va xizmatlari to'g'risida to'g'ri ma'lumot berishidir. Bankomatlar, axborot kiosklari va to'lov terminallariga kelsak, kommunal va boshqa to'lovlarni to'lash funksiyalarini va mijozlar bilan interaktiv muloqot usullarini ishlab chiqishda biz asosiy bank mahsulotlarini sotish kredit olish yoki to'lash, ochish yoki o'tkazish haqida unutmasligimiz kerak.

XULOSA VA TAKLIFLAR

Raqamli iqtisodiyot sharoitida har bir savdo kanali o'ziga xos qiymatga ega bo'lib, u ma'lum bir mijozlar segmentini qamrab oladi. Shu bois, bir yoki bir nechta raqamli savdo kanallarini e'tiborsiz qoldirish muqarrar ravishda ushbu segmentni yo'qotishga olib keladi. Bugungi kunda yirik kredit tashkilotlari, telekommunikatsiya operatorlari va mikromoliya kompaniyalari bilan bir qatorda, Google, Apple, Facebook, Microsoft kabi global IT kompaniyalarining moliya bozoriga kirib kelishi kutilmoqda. Bu esa banklardan innovatsion texnologiyalarni joriy etishni, xodimlarni zamonaviy raqamli ko'nikmalar bilan ta'minlashni va barcha savdo kanallaridan maksimal samaradorlik bilan foydalanishni talab etadi.

Boshqacha qilib aytganda, mijozlarning ehtiyojlariga mos keluvchi raqamli xizmatlar spektrini kengaytirib borish va yangi bank mahsulotlarini yaratish banklarning chakana xizmatlari rivojlanishida asosiy mezon sifatida qaralishi zarur.

**FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXAT:**

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018-yil 23-martdagi "Bank xizmatlari ommabopligini oshirish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi PQ—3620-sonli qarori. <https://lex.uz/docs/-3593541>
2. Банковское дело: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, 2019. - 592 с.
3. А.Н.Булатов «Эффективный банк» разбит на четыре традиционных раздела - Клиенты, Финансы, Процессы и Персонал. / Создано в интеллектуальной издательской системе Ридеро, 2019 г.
4. С.В.Сплошнов, Н.Л.Давыдова Банковский розничный бизнес. - Минск: Высшая школа, 2012. - 189 с.
5. Шестак О. Н. Розничный бизнес банка: учеб. пособие / О. Н. Шестак, Л. П. Левченко. - Минск: Высшая школа, 2014. - 143 с.
6. Vives, X. (2019). Digital Disruption in Banking. Annual Review of Financial Economics, 11, 243–272.
7. Briones de Araluze, G. K., Amiguet, F., & Madariaga, R. (2022). Open banking: A bibliometric analysis-driven definition. PLOS ONE, 17(10): e0275496.

muhandislik **& iqtisodiyot**

ijtimoiy-iqtisodiy, innovatsion texnik,
fan va ta'limga oid ilmiy-amaliy jurnal

Ingliz tili muharriri: Feruz Hakimov

Musahhih: Zokir Alibekov

Sahifalovchi va dizayner: Iskandar Islomov

2025. № 9

© Materiallar ko'chirib bosilganda "Muhandislik va iqtisodiyot" jurnali manba sifatida ko'rsatilishi shart. Jurnalda bosilgan material va reklamalardagi dalillarning aniqligiga mualliflar ma'sul. Tahririyat fikri har vaqt ham mualliflar fikriga mos kelamasligi mumkin. Tahririyatga yuborilgan materiallar qaytarilmaydi.

"Muhandislik va iqtisodiyot" jurnali 26.06.2023-yildan
O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Adminstratsiyasi huzuridagi
Axborot va ommaviy kommunikatsiyalar agentligi tomonidan
№S-5669245 reyestr raqami tartibi bo'yicha ro'yxatdan o'tkazilgan.
Litsenziya raqami: №095310.

**Manzilimiz: Toshkent shahri Yunusobod
tumani 15-mavze 19-uy**





+998 93 718 40 07



<https://muhandislik-iqtisodiyot.uz/index.php/journal>



t.me/yait_2100