

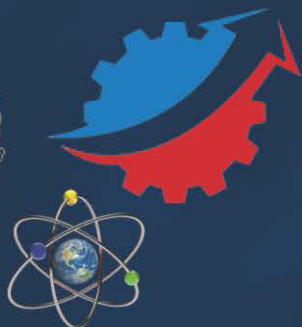
MUHANDISLIK

& IQTISODIYOT

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

2026-YIL

İYUN/6-SON, II-QISM



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



ISSN: 3060-463X

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, 2026-yil, iyun.

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)

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.

Yusupov Maxamadamin Abduxamidovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi (DSc), professor

Kalonova Moxigul Baxritdinovna, iqtisodiyot fanlari nomzodi (PhD), dotsent

Mirzayev Kulmamat Djanzakovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi (DSc), professor.

Karimova Nilufar Sadirdin qizi, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Norboyev Odil Abrayevich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent

Nasimov Dilmurod Abdulloyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor

Mirzayev Kulmamat Djanzakovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor

Karimova Nilufar Sadirdin qizi, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)

Pardaev Umidjon Uralovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor

Xolmirzayev Ulug'bek Abdulazizovich, Iqtisodiyot fanlari doktori (DSc)

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
- 05.08.06 – "G'ildirakli va gusenisali mashinalar va ularni ishlatish" (texnika fanlari)
- 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

XO'JALIK YURITUVCHI SUBYEKTLARNING LIKVIDLILIGINI TA'MINLASH MASALALARI.....	10
Bauyetdinov M.J.	
O'ZBEKISTON RESPUBLIKASIDA OLIY TA'LIM TIZIMINI MODERNIZATSIYA QILISH STRATEGIYASI.....	18
Usmanova Zumrad Islamovna, Xasanova Yulduz Kayumovna	
TOKLI O'TKAZGICHLARDA MAGNIT MAYDON INDUKSIYASINING NAZARIY TAHLILI	23
O'ngboyev Anvar, Umarov Uyg'un, Dusiyorov Jaxongir, Jonimqulov Mirtemur	
QISHLOQ XO'JALIGIDA SUV RESURLARINI BOSHQARISHNING INNOVATSION MEXANIZMLARINI TAKOMILLASHTIRISH.....	30
Akbarova Shaxnoza Yakub qizi	
IQLIM O'ZGARISHI SHAROITIDA ASALARICHILIK TARMOG'I SAMARADORLIGINI OSHIRISHDA DAVLAT QO'LLAB-QUVVATLASH MEXANIZMLARINI TAKOMILLASHTIRISH	33
Farmanov Jonibek Ziyadullayevich	
BILVOSITA SOLIQLARNI MA'MURIY BOSHQARISH TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH YO'NALISHLARI	38
Mansurova Arofatxon Shavkat qizi	
BANKLARNING MOLIVAVIY BARQARORLIGINI XALQARO USULLAR VA MEZONLAR ASOSIDA BAHOLASHNI TAKOMILLASHTIRISH.....	43
G'aybulloyev Suxrob Odil o'g'li	
IDEMPOTENT O'LCHOVLAR SIMPLEKSIDA ANIQLANGAN CHIZIQLI OPERATORLAR DINAMIKASINING EKOLOGIK MODELLASHTIRISHDAGI TATBIQI	50
Karimov Muzaffar Musaxonovich, Karimova Shalola Musayevna	
BANKLARARO LIKVIDLILIKNI BOSHQARISHDA SUN'IY INTELLEKT VA BIG DATA TEXNOLOGIYALARINI QO'LLASH ISTIQBOLLARI	56
Baxromov Nodirjon Muxammadamin o'g'li	
BANKLARDA RAQAMLI TEXNOLOGIYALAR ASOSIDA XIZMAT KO'RSATISH SIFATINI OSHIRISH	60
Asemova Rano Japbarbergenovna	
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН НА ОСНОВЕ СЦЕНАРНОГО АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ АПК.....	66
Ли Марина Рудольфовна	
POLIMER VA UGLEROD NANOTOLALI MODIFIKATORLAR ASOSIDA BITUM KOMPOZITSIYALARINING REOLOGIK, MIKROTUZILMAVIY VA ADGEZION XOSSALARINI TAKOMILLASHTIRISHNING QIYOSIY TAHLILI	70
Hasanov Bahrom Bo'ronovich	
XORIJIY TADBIRKORLIK RIVOJLANISHIGA XALQARO IQTISODIY INTEGRATSIYANING TA'SIRI.....	76
Mamatraimov Islom Mamanazarovich	
SULFIDLI POLIMETALL RUDALARNI SELEKTIV FLOTATSIYALASHDA YANGI AVLOD REAGENTLARINI QO'LLASHNING TEXNOLOGIK YECHIMLARI TAHLILI.....	79
Xushvaqтова Zamira Hikmatulloyevna, Saidaxmedov Aktam Abdisamiyevich	
LOGICLABUZ: A BROWSER-NATIVE CO-SIMULATION PLATFORM FOR THE VIRTUALIZATION OF MULTI-MCU ROBOTIC SYSTEMS	84
Ergashev Adizbek Kamol ugli	
DUBAY IQTISODIYOTINING DIVERSIFIKATSIYALASHUV BOSQICHLARI VA UNDAN O'ZBEKISTONDA FOYDALANISH IMKONIYATLARI	94
Dilmira Abdumalikovna Shamusarova	
MINTAQADA TIBBIY TURIZMNI RIVOJLANTIRISHNING XALQARO MODELLARI.....	99
Yusupova Mehrigon O'ktamovna	
EKONOMETRIK MODELLARNI TANLASH VA ULARNING SIFATINI BAHOLASHDA INTEGRAL MEZONNI QO'LLASH	104
Turayev Baxtiyor Ergashevich	



PHP VA SUN'YI INTELLEKT SINERGIYASI: LARAVEL ASOSIDA INTELLEKTUAL VEB-TIZIMLARNI LOYIHALASH ARXITEKTURASI.....	110
Jo'rayev To'xtasin, Abdusattarov Odiljon, Boymatov Mexrojiddin, Temirova Orifa, Yuldashboyev Shermuxammad	
CORPORATE GOVERNANCE QUALITY, FOREIGN DIRECT INVESTMENT, AND ECONOMIC GROWTH: A PANEL ECONOMETRIC ANALYSIS OF CENTRAL ASIAN COUNTRIES (2003–2024).....	119
Yusufjon Pulatov	
TIJORAT BANKLARI KREDIT PORTFELINI DIVERSIFIKATSIYA QILISH VA KREDIT RISKLARINI BOSHQARISHNI TAKOMILLASHTIRISH YO'NALISHLARI.....	129
Sheraliyev Olimjon O'ktam o'g'li	
МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	135
T.T. Жураев	
XORAZM VILOYATIDA KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH ASOSIDA HUDUDIIY BANDLIKNI KENGAYTIRISH MEXANIZMLARI	140
Azadova Gulnoza Sardorbekovna	
YASHIL IQTISODIYOT, RESURS SAMARADORLIGI, TABIIY KAPITAL, AYLANMA IQTISODIYOT, EKOLOGIK SAMARADORLIK VA INKLYUZIV O'SISH TUSHUNCHALARINING ILMIY EVOLYUTSIYASI TAHLILI	146
Karimov Islombek Bekpo'lat o'g'li	
РОЛЬ АЛГОРИТМОВ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННЫХ РЫНКАХ КАПИТАЛА	153
Алиева Сусанна Сейрановна	
РОЛЬ АЛГОРИТМОВ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННЫХ РЫНКАХ КАПИТАЛА	153
Алиева Сусанна Сейрановна	
BUXORO VILOYATIDA ERKIN IQTISODIY ZONALAR FAOLIYATI VA ASOSIY KO'RSATKICHLARI TAHLILI.....	160
Ibragimov Aziz Turayevich	
ALOQA XIZMATLARINI KO'RSATUVCHI SUBYEKTLARDA SOLIQLAR HISOBINI TAKOMILLASHTIRISH	168
Shirinov Uchqun, Bahodirova Madinabonu	
TA'LIM XIZMATLARI EKSPORTINI RIVOJLANTIRISHGA TA'SIR ETUVCHI OMILLARNING SWOT VA OMILLI TAHLILI.....	176
Alimova Shamsiya Abidovna	
ВЫЗОВЫ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ: ИНФРАСТРУКТУРНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ, ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ.....	182
Умарова Шахноза Акбаровна	
YASHIL IQTISODIYOT SHAROITIDA QUYOSH ENERGIYASIGA ASOSLANGAN YOMG'IRLATIB SUG'ORISH TIZIMINING IQTISODIY-EKOLOGIK SAMARADORLIGINI BAHOLASH.....	190
Nurmetova Muyassar Jumanazarovna	
TIJORAT BANKLARI KREDITLARINING DAROMADLILIGINI OSHIRISH YO'LLARI.....	200
Ulug'bek Abraxmatov	
ZAMONAVIY TELEKOMMUNIKATSIYA TARMOQLARIDA TRAFIK TURLARINING XUSUSIYATLARI VA ULARNING XIZMAT KO'RSATISH SIFATIGA TA'SIRI.....	204
Abdujapparova M.B., Mirxosilov M.M.	
TURIZMNI MINTAQAVIY RIVOJLANTIRISHDA KLASSTERLASH MODELINING TAMOIYILLARI VA TARKIBIY ELEMENTLARI.....	209
Abduxamidov Sarvar Adxamovich	
DIGITAL TECHNOLOGIES AND FOOD SECURITY IN DEVELOPED COUNTRIES	214
Rakhmatova Mukhlisa Dilshod qizi	



THE ROLE OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN THE DEVELOPMENT OF THE TOURISM SECTOR OF UZBEKISTAN: AN ECONOMETRIC ANALYSIS	221
Toshmurod Kulmanov, Sarvar Urinov	
QISHLOQ XO'JALIGIDA INNOVATSION JARAYONLARNI MOLIYALASHTIRISHNING MATEMATIK MODEL	
.....	228
Ishniyazov Baxrom Normamatovich, A'zam Qutbiddin A'zamzoda	
ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	234
Омокеев Максымбек Конколойевич	
RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA MINTAQAVIY TURIZMNI RIVOJLANTIRISHNING ZAMONAVIY MEXANIZMLARI	239
Abduxamidov Sarvar Adxamovich	
MAHALLIY BYUDJET XARAJATLARI SAMARALI IJROSINING MOLIYAVIY MUSTAQILLIKKA TA'SIRI	244
Usmonov Parviz Shavkatovich	
O'ZBEKISTONDA NAQD PULLARNING AYLANMASINI QISQARTIRISH IMKONIYATLARI	249
Gadoyev So'hrob Jumakulovich	
СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ	258
Абдуллаева Зульфия Иззатовна	
RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA O'ZBEKISTONDA TURIZM XIZMATLARI SAMARADORLIGINI OSHIRISH BO'YICHA IJTIMOY-IQTISODIY ISLOHOTLAR TAHLILI.....	263
Xalimov Shaxboz Xalimovich	
СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ОБЪЁМА ИНВЕСТИЦИЙ К УРОВНЮ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПРОЗРАЧНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ	270
Бекматов Акмал Курбонмахматович	
MINTAQANI BARQAROR RIVOJLANTIRISHDA RAQAMLI IQTISODIYOT SALOHİYATINI OSHIRISH (XORAZM VILOYATI MISOLIDA).....	277
Samandarov Jamshidbek Davronbekovich	
SANOAT KORXONALARIDA INVESTITSIYA JARAYONLARI RIVOJLANISHINING ASOSIY OMILLARI VA ISTIQBOLDAGI RIVOJLANISH TENDENSIYALARI.....	283
Quvatova Gulzoda Faxriddin qizi	
ANTIBAKTERIAL FAOLLIKKA EGA BO'LGAN YANGI ORGANIK ASOSLI, XONA HARORATIDA FOSFORLANUVCHI MATERIALLARNING FUNKSIONAL XOSSALARI	292
Ro'ziyev Suxrobjon Qahramon o'g'li	
SUN'IY INTELLEKT TEXNOLOGIYALARINING BANK XIZMATLARIGA INTEGRATSIYASI	299
Abdullayeva Madinabonu Xasanboyevna	
LOGISTIKA KOMPANIYALARIDA BOSHQARUV TIZIMLARINI LOYIHALASHTIRISHNING XORIJIY TAJRIBASI VA UNI RESPUBLIKA KICHIK TRANSPORT-LOGISTIKA KORXONALARIDA QO'LLASH.....	305
Shadibekova Dildor Abduraxmanovna	
AGROVOLTAIKA VA VENCHUR KAPITAL: O'ZBEKISTONDA QISHLOQ XO'JALIGI VA QUYOSH ENERGIYASINI BIRLASHTIRGAN INNOVATSION INVESTITSIYA MODELINI SHAKLLANTIRISH IMKONIYATLARI.....	311
Qarajanova Gulnoza Tolliyevna	
SUV RESURSLARIDAN FOYDALANISH TIZIMINI AVTOMATLASHTIRISHDA SOLIQLARNING ROLINI OSHIRISH MASALALARI	320
Boymurotov Sodiq	
HUDUDIY IQTISODIY RIVOJLANISHDA KICHIK BIZNESNING INSTITUTSIONAL OMILLARI	324
Toirjonov Sardorbek Dilshodjon o'g'li	
QURILISH XIZMATLARI KO'RSATISH TIZIMINING SUN'IY INTELLEKT ASOSIDA BOSHQARUV SAMARADORLIGINI OSHIRISH MUAMMOLARI.....	329
Qidirniyazov Ajiniyaz Sherniyazovich	



TIJORAT BANKLARIDA KROSS-SOTUVLAR TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH.....	334
Xudayarova Xurshida Abdunazarovna	

TIJORAT BANKLARIDA KROSS-SOTUVLAR TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH

Xudayarova Xurshida Abdunazarovna

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti

“Bank ishi” kafedrası dotsenti

E-mail: xurshidabonu_x@mail.ru

Tel.: +998 93 899 44 33

Annotatsiya. Maqolada tijorat banklarining moliyaviy barqarorligini mustahkamlashda kross-sotuvlar tizimining ahamiyati va uni yanada rivojlantirish yo'nalishlari yoritilgan. Mijozlar ehtiyojlarini chuqur baholash hamda zamonaviy bank texnologiyalaridan samarali foydalanish asosida kross-sotuvlar hajmini oshirishga qaratilgan amaliy tavsiyalar taklif etilgan.

Kalit so'zlar: tijorat banklari, kross-sotuvlar, bank marketingi, komission daromadlar, mijozga yo'naltirilganlik, sotuvlar samaradorligi.

Аннотация. В статье раскрываются значение системы кросс-продаж в укреплении финансовой устойчивости коммерческих банков и перспективные направления её дальнейшего совершенствования. Предложены практические рекомендации по расширению объемов кросс-продаж на основе комплексной оценки потребностей клиентов и эффективного использования современных банковских технологий.

Ключевые слова: коммерческие банки, кросс-продажи, банковский маркетинг, комиссионные доходы, клиентоориентированность, эффективность продаж.

Abstract. The article examines the importance of the cross-selling system in strengthening the financial stability of commercial banks and discusses promising directions for its further development. Practical recommendations are proposed to increase cross-selling volumes through a comprehensive assessment of customer needs and the effective use of modern banking technologies.

Key words: commercial banks, cross-selling, bank marketing, commission income, customer centricity, sales efficiency.

KIRISH

O'zbekiston Respublikasi bank tizimini rivojlantirish oldida turgan asosiy vazifalardan biri bank xizmatlari sifatini oshirish, xizmatlar ko'lamini kengaytirish va ularni rivojlangan davlatlar banklari tajribasiga muvofiq takomillashtirishdan iborat. Bank tizimida raqobatning kuchayishi, raqamli texnologiyalarning jadal rivojlanishi va mijozlar ehtiyojlarining o'zgarib borishi tijorat banklaridan xizmatlar samaradorligini oshirishga qaratilgan zamonaviy yondashuvlarni joriy etishni talab qilmoqda. Shu asosda chakana bank xizmatlari sohasida xorijiy davlatlar tajribasini o'rganish va uning ilg'or jihatlari milliy bank tizimi xususiyatlaridan kelib chiqqan holda amaliyotga tatbiq etish bugungi kunning dolzarb vazifalaridan biri hisoblanadi.

So'nggi yillarda jahon bank amaliyotida mijozlarga xizmat ko'rsatish sifatini yanada oshirish, ularning ehtiyojlarini to'liq qondirish va uzoq muddatli hamkorlikni rivojlantirishga alohida e'tibor qaratilmoqda. Bu jarayonda banklar mijozlar uchun qo'shimcha qulayliklar yaratish, xizmatlar turini kengaytirish va innovatsion mahsulotlarni taklif qilish orqali o'z raqobatbardoshligini mustahkamlamoqda. Shu nuqtai nazardan, ko'plab xorijiy banklar samarali marketing vositalaridan biri bo'lgan kross-sotuvlar tizimini faol qo'llamoqdalar. Mazkur yondashuv banklarga kredit foiz stavkalarini pasaytirish yoki depozit foizlarini oshirish bilan cheklanmasdan, mijozlar uchun qo'shimcha qiymat yaratish orqali ularni jalb qilish imkonini beradi.

Kross-sotuvlar (cross-selling) tizimi bank mahsulotlari va xizmatlarini kompleks ravishda taklif qilish orqali mijozlar qiymatini oshirish hamda bank daromadlarini ko'paytirishning muhim vositalaridan biri hisoblanadi.

Kross-sotuvlar bank mijozlariga ularning ehtiyojlari va moliyaviy holatidan kelib chiqqan holda qo'shimcha mahsulot va xizmatlarni taklif etish jarayoni bo'lib, bu amaliyot mijozlar bilan uzoq muddatli munosabatlarni shakllantirish, mijozlarni saqlab qolish darajasini oshirish va yangi daromad manbalarini yaratish imkonini beradi. Xususan, kredit mahsulotlari bilan bir qatorda depozitlar, bank kartalari, sug'urta xizmatlari hamda raqamli bank xizmatlarini taklif qilish kross-sotuvlarning keng tarqalgan shakllari hisoblanadi.

Jahon banklari amaliyotida kross-sotuvlar tizimi ma'lumotlar tahlili, mijozlar segmentatsiyasi va raqamli marketing texnologiyalari asosida izchil rivojlantirilmoqda. Shu bilan birga, mazkur tizimning samaradorligini



yanada oshirish uchun tashkiliy jarayonlarni takomillashtirish, texnologik imkoniyatlarni kengaytirish va inson kapitalini rivojlantirish muhim ahamiyat kasb etadi. Shu bois kross-sotuvlar jarayonini takomillashtirish, zamonaviy raqamli yechimlar va analitik vositalardan samarali foydalanish orqali bank xizmatlari sifati va raqobatbardoshligini oshirish dolzarb masalalardan biri hisoblanadi.

MAVZUGA OID ADABIYOTLAR SHARHI

Bank xizmatlari va mahsulotlari sotuvini tashkil etish hamda rivojlantirish, raqobat muhitida bank marketingi xususiyatlarini tadqiq etish, bank mahsulotlari va xizmatlari sotuvini tashkil etishning ayrim jihatlari N. Rackham, K. Sewell, S. Schiffman, E. Payne, A.N. Syrkina, D.I. Khlebovich hamda A.A. Lobanov tomonidan atroflicha yoritilgan.

Adabiyotlar sharhi asosida shuni ta'kidlash mumkinki, cross-selling (kross-sotuv) savdo usuli bo'lib, unda biror mahsulot yoki xizmatni xarid qilayotgan mijozga asosiy mahsulotni to'ldiruvchi qo'shimcha mahsulot va xizmatlar taklif etiladi. Bank xizmatlarida ushbu yondashuv mijozlarga bir xizmatdan foydalanish jarayonida boshqa xizmatlar bo'yicha ham qo'shimcha qulaylik va imtiyozlarga ega bo'lish imkoniyatini yaratadi.

Rivojlangan davlatlar tijorat banklari amaliyotida mijozlarga muayyan bank xizmatlaridan foydalanishliklari uchun investitsion yoki sug'urta xizmatlari bo'yicha qo'shimcha afzalliklar taklif etilmoqda. Bunday yondashuv natijasida mijozlar bir nechta xizmatlardan kompleks foydalanish imkoniyatiga ega bo'lib, xizmatlardan foydalanish samaradorligi yanada ortadi. Kross-sotuv (majmuaviy sotuv) yoki ayrim hollarda bog'langan sotuv tizimi sifatida e'tirof etiladigan ushbu amaliyot bugungi kunda mijozlar uchun eng jozibador xizmat yo'nalishlaridan biri hisoblanadi.

Mazkur tizim banklarga yangi mijozlarni jalb qilish, mavjud mijozlar bilan uzoq muddatli hamkorlikni rivojlantirish hamda bank xizmatlari ko'lamini kengaytirishda muhim ahamiyat kasb etadi. Masalan, mijoz bankdan ipoteka krediti olganida unga alohida hisobvaraq ochiladi. Shu bilan birga, bank xodimi mijozga nafaqat hisobvaraq ochishni, balki qo'shimcha bank xizmatlaridan foydalanishni ham taklif etadi. Bunday xizmatlar qatoriga plastik kartalar, SMS-xabarnoma xizmati, internet-banking, mobil banking va boshqa zamonaviy bank xizmatlari kiradi. Natijada mijoz o'z mablag'larini boshqarish va kredit hisobvarag'idan foydalanishda yanada qulay va samarali xizmatlarga ega bo'ladi.

TADQIQOT METODOLOGIYASI

Tadqiqotning metodologik asosini ijtimoiy-iqtisodiy jarayonlar va hodisalarni ilmiy o'rganishda qo'llaniladigan dialektik yondashuv tashkil etadi. Tadqiqot jarayonida qiyosiy-tarixiy tahlil, tizimli tahlil, tizimlashtirish, guruhlash va umumlashtirish usullaridan samarali foydalanildi.

Tadqiqotning axborot bazasini mamlakatimiz va jahon moliya bozorlarida bank marketingi hamda kross-sotuvlar tizimi rivojlanishiga oid statistik ma'lumotlar, sohaga doir ilmiy adabiyotlar, ilmiy maqolalar va tadqiqot materiallari tashkil etdi. Mazkur manbalar asosida kross-sotuvlar tizimining nazariy va amaliy jihatlari kompleks tahlil qilinib, uni takomillashtirish bo'yicha tegishli xulosa va takliflar ishlab chiqildi.

TAHLIL VA NATIJALAR

Kross-sotuv banklarning marketing strategiyasida muhim o'rin tutadigan zamonaviy yondashuv bo'lib, muayyan bank mahsulotini rasmiylashtirayotgan mijozga unga bog'liq qo'shimcha xizmatlar yoki mahsulotlarni taklif etishni anglatadi.

Kross-sotuvlar tashqi va ichki turlarga bo'linadi.

Tashqi kross-sotuvlarga, masalan, ipoteka yoki avtokredit kabi asosiy kredit mahsulotiga qo'shimcha ravishda qarz oluvchining hayoti va sog'lig'ini sug'urtalash xizmatini taklif etish kiradi. Bunday hamkorlik sug'urta kompaniyalariga o'z mijozlar bazasini kengaytirish imkonini bersa, banklar uchun qo'shimcha komission daromad manbai hisoblanadi.

Ichki kross-sotuvlar esa bankning o'z mahsulotlari va xizmatlarini kompleks ravishda taklif etishga asoslanadi. Masalan, mijoz omonat ochayotganda yoki kredit rasmiylashtirayotganda unga qo'shimcha ravishda bank kartasi, masofaviy bank xizmatlari yoki boshqa moliyaviy mahsulotlar taklif qilinishi mumkin.

Kross-sotuvlar ko'pincha xizmatlar paketi shaklida amalga oshiriladi. Bunday paketlarning qiymati, odatda, xizmatlarni alohida rasmiylashtirishdagi umumiy xarajatlarga nisbatan maqbulroq bo'ladi. Natijada mijoz bir nechta xizmatlardan qulay va samarali shartlarda foydalanish imkoniyatiga ega bo'ladi.

Bundan tashqari, banklar mijozlarga avval foydalanilgan mahsulotlarga qo'shimcha ravishda yangi mahsulotlarni imtiyozli shartlarda taklif etish orqali ularning moliyaviy ehtiyojlarini yanada to'liq qondirish

imkoniyatiga ega bo'ladilar.

Tahlillar shuni ko'rsatadiki, kross-sotuvlar banklar uchun daromadlarni oshirish, mijozlar bilan uzoq muddatli munosabatlarni mustahkamlash, xizmatlar ko'lamini kengaytirish va raqobatbardoshlikni kuchaytirishning samarali vositasi hisoblanadi. Shu bilan birga, mazkur yondashuv mijozlarga kompleks xizmatlardan foydalanish, vaqt va xarajatlarni tejash hamda individual yondashuv asosida xizmat olish imkoniyatini yaratadi.

Kross-sotuvlarni tashkil etish quyidagi bosqichlarni o'z ichiga oladi:

1. Taklif etilayotgan barcha mahsulotlarning iste'molchi uchun afzalliklari va raqobat ustunliklarini aniqlash.
2. Bitta maqsadli auditoriyaga mo'ljallangan o'zaro uyg'un mahsulotlarni tanlash hamda ularning iste'mol qiymatini baholash. Bunda asosan:

- universallik;
 - soddalik;
 - maqbul narxlilik mezonlariga e'tibor qaratiladi.
3. Mijozlar uchun chegirma va bonus tizimini ishlab chiqish.
 4. Majmuaviy sotuvlar bo'yicha mas'ul xodimlarni belgilash.
 5. Mijozlar bilan ishlovchi mutaxassislar malakasini oshirish va qayta tayyorlash.
 6. Kross-sotuvlar samaradorligini monitoring qilish tizimini joriy etish.
 7. Mahsulot va xizmatlar bo'yicha axborot ta'minoti hamda reklama faoliyatini rivojlantirish.

Chakana mijozlar ehtiyojlaridan kelib chiqib, xizmatlar majmuasi quyidagi bosqichlarda joriy etiladi.

Birinchi bosqich – chakana mijozlarni moliyaviy xizmatlarga bo'lgan ehtiyojlari doirasida segmentlarga ajratish. Chakana mijozlarning moliyaviy ehtiyojlari statistik ma'lumotlar, ijtimoiy-demografik tadqiqotlar hamda mavjud mijozlar so'rovnomalari asosida aniqlanadi.

Ikkinchi bosqich – har bir mijozlar guruhi uchun ularning moliyaviy ehtiyojlarini qondira oladigan xizmatlar paketi shakllantiriladi.

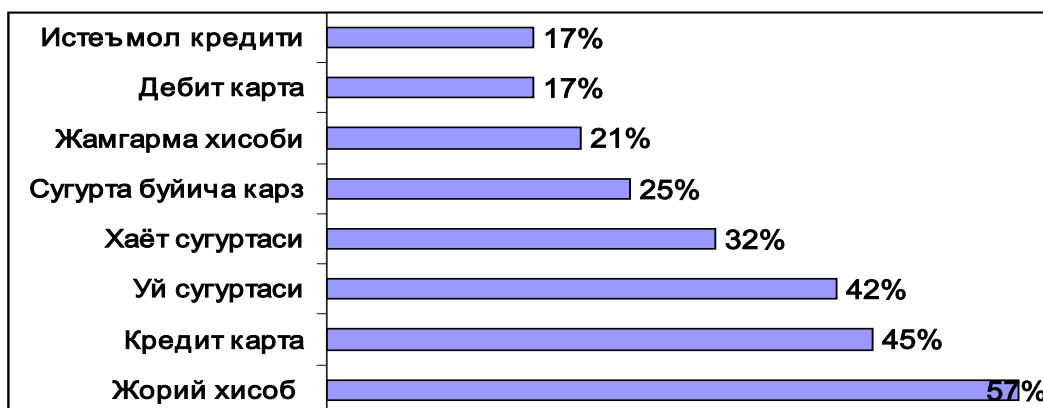
Uchinchi bosqich – har bir guruhga taklif etiladigan xizmatlar majmuasining rentabelligi hisoblanadi hamda olingan natijalar asosida mijozlarni rag'batlantiruvchi narx siyosati shakllantiriladi.

To'rtinchi bosqich – taklif etilayotgan xizmatlar majmuasiga mijozlar tomonidan bildirilayotgan talab tahlil qilinadi, rentabellik darajasi baholanadi va raqobatchi banklar faoliyati o'rganiladi.

AQSh tajribasi shuni ko'rsatadiki, o'rtacha iste'molchi 8–12 ta moliyaviy mahsulotga ega bo'lsa-da, ularning aksariyati bir bankda 2–3 ta mahsulotdan foydalanadi. Eng samarali banklar esa har bir mijozga 4 tadan ortiq mahsulot taklif etishga va ulardan foydalanishni ta'minlashga erishgan.

Bugungi kunda mamlakatimiz tijorat banklari ham kross-sotuvlar tizimini faol joriy etib bormoqdalar. Buni, ayniqsa, omonat xizmatlarida, ya'ni jamg'arma mahsulotlari bilan bir qatorda kommunal to'lovlarni amalga oshirish xizmatlari taklif etilayotganida kuzatish mumkin.

Aksariyat tijorat banklari "Joriy hisob" va "Kredit kartalari" xizmatlari doirasida kross-sotuv amaliyotidan foydalanmoqda. Mazkur xizmatlar bo'yicha kross-sotuv ulushi mos ravishda 57 va 45 foizni tashkil etgan. Ushbu holatni quyida keltirilgan diagrammada ko'rish mumkin (1-rasm).



1-rasm. Kross-sotuvlarni rivojlantirishda taklif etilgan xizmat turlari (foizda)¹

XULOSA VA TAKLIFLAR

Kross-sotuvlar tijorat banklarining daromadlilikini oshirish, mijozlarga ko'rsatilayotgan xizmatlar ko'lamini

1 Capgemini Research Institute. World Retail Banking Report 2025: Attract, Engage, and Delight: Spin the Customer Centricity Flywheel. – Paris: Capgemini, 2025. – URL: [World Retail Banking Report 2025](#)



kengaytirish va ular bilan uzoq muddatli hamkorlik munosabatlarini rivojlantirishda samarali marketing vositasi hisoblanadi. Mazkur mexanizmdan yuqori samara bilan foydalanish uchun bank xodimlarining mahsulotlar bo'yicha bilim va ko'nikmalarini muntazam takomillashtirish, mijozlar ehtiyojlarini aniqlash usullarini rivojlantirish hamda zamonaviy sotuv texnologiyalarini qo'llash muhim ahamiyatga ega. Shu maqsadda maxsus o'quv dasturlari va malaka oshirish treninglarini tashkil etish maqsadga muvofiqdir.

Samarali tashkil etilgan kross-sotuvlar banklarga qo'shimcha daromad manbalarini shakllantirish bilan bir qatorda, mijozlar qoniqishi va sodiqligini yanada mustahkamlash imkonini beradi. Shuningdek, mazkur yondashuv mijozlarni jalb qilish xarajatlarini optimallashtirish, bank mahsulotlaridan foydalanish ko'lamini kengaytirish va bankning bozordagi raqobatbardoshligini oshirishga xizmat qiladi.

Zamonaviy bank amaliyotida kross-sotuvlar samaradorligi ma'lumotlarga asoslangan boshqaruv qarorlarini qabul qilish, CRM tizimlaridan samarali foydalanish, raqamli platformalarni takomillashtirish hamda mijozlar ehtiyojlarini chuqur tahlil qilish bilan uzviy bog'liqdir. Shu bois kross-sotuvlar tijorat banklarining marketing siyosati va mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish strategiyasining ustuvor yo'nalishlaridan biri sifatida qaralishi maqsadga muvofiq hisoblanadi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Vatavwala, S., Kumar, B., Sharma, A. Enhancing Upselling and Cross-Selling in Business-to-Business Markets / S. Vatavwala, B. Kumar, A. Sharma // *Customer Centric Support Services in the Digital Age*. – Springer, 2024. – P. 199–216.
2. Kwiatkowska, J. Cross-Selling and Up-Selling in a Bank / J. Kwiatkowska // *Copernican Journal of Finance & Accounting*. – 2018. – Vol. 7, No. 4. – P. 59–70.
3. Kamarkis, T. The Art of Cross-Selling: Digital Transformation in Retail Banking / T. Kamarkis. – London: Palgrave Macmillan, 2022. – 215 p.
4. Reinartz, W., Kumar, V. The Impact of Customer Relationship Characteristics on Profitable Lifetime Duration / W. Reinartz, V. Kumar // *Journal of Marketing*. – 2003. – Vol. 67, No. 1. – P. 77–99.
5. Лобанов, А. А. Использование технологий интеллектуального анализа данных для автоматизации кросс-продаж / А. А. Лобанов // *Прикладная информатика*. – 2019. – № 4(82). – С. 45–52.
6. Пейн, Э. Руководство по управлению взаимоотношениями с клиентами (CRM) / Э. Пейн. – Минск: Гревцов Паблшер, 2007. – 384 с.
7. Сыркина, А. Н. Апсейл и кросс-сейл стратегии в оптимизации ценности клиента / А. Н. Сыркина // *Экономика и бизнес: теория и практика*. – 2020. – № 11(3). – С. 110–113.
8. Хлебович, Д. И. Кросс-продажи как востребованная компетенция контактного персонала / Д. И. Хлебович // *Сервис в России и за рубежом*. – 2022. – Т. 16, № 1. – С. 145–153.
9. Шиффман, С. Техники эффективных продаж / С. Шиффман. – Москва: Альпина Паблшер, 2017. – 184 с.

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: Abdurahmon Qurbonov

2026. № 6

© 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