MUHANDISLIK & IQTISODIYOT

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

2026-YIL
AVGUST 8-SON, III-QISM



Milliy nashrlar

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

05.00.00 - Texnika fanlari
08.00.00 - Iqtisodiyot fanlar

Google Scholar

ISSN INTERNATIONAL STANDARD SERIAL NUMBER INTERNATIONAL CENTRE

OpenAIRE



ISSN: 3060-463X

Elektron nashr, 2026-yil, avgust.

muhandislik & iqtisodiyot

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

Bosh muharrir:
Zokirova Nodira Kalandarovna, iqtisodiyot fanlari doktori, DSc, professor

Bosh muharrir o'rinbosari:
Shakarov Zafar G'afforovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori, PhD, dotsent

Tahrir hay'ati:
Abduraxmanov Kalandar 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 (DSc), 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
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 modellashtirish
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 – Telekommunikasiya va kompyuter tizimlari, telekommunikasiya 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 • СОДЕРЖАНИЕ • CONTENTS

MUNDARIJA

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ..... 9
Мусаев Озоджон Шавкат Огли
MAHALLIY BUDJETNING MOLIYAVIY XAVFSIZLIGIGA TA'SIR KO'RSATUVCHI OMILLARINI BAHOLASH.... 15
Uktamov Fazliddin Faxriddinovich
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ 19
Султонмуродов Сардорбек Баходирович

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Султонмуродов Сардорбек Баходирович
Независимый соискатель Ташкентского государственного экономического университета
ORCID: 0009-0000-6851-3505
E-mail: SSultonmurodov@nbu.uz

Аннотация: В данной статье рассмотрены понятие и сущность розничных услуг, розничные продукты и обслуживание физических лиц, а также роль банковских социальных пакетов услуг в развитии общества. Кроме того, рассмотрены перспективы развития розничных услуг в банковской системе Республики Узбекистан, их практические аспекты, а также представлены научные предложения по совершенствованию розничных банковских услуг и рекомендации по оптимизации бизнес-процессов розничных услуг.

Ключевые слова: розничный кредит, донорство, кредитные ресурсы, международный финансовый институт, кредитный договор, банковский продукт, банк–клиент, SMS-банкинг, мобильный банкинг, пластиковые карты.

Abstract: This article examines the concept and essence of retail services, retail products and services for individuals, as well as the role of banks' social service packages in the development of society. In addition, the article considers the prospects for the development of retail services in the banking system of the Republic of Uzbekistan, their practical aspects, and presents scientific proposals for improving retail banking services and recommendations for optimizing the business processes of retail services.

Keywords: retail credit, donation, credit resources, international financial institution, credit agreement, banking product, bank–customer, SMS banking, mobile banking, plastic cards.

ВВЕДЕНИЕ

Развитие экономики любой страны связано с предоставлением банковских услуг, что является неотъемлемой составляющей рынка услуг. Как известно, становление банковского сектора происходит на протяжении нескольких десятилетий, особенно интенсивное развитие отмечено в последнее десятилетие, начиная с 2015 года. Несмотря на происходящие мировые финансовые кризисы, розничный банковский бизнес развивается и совершенствуется. Предоставление розничных банковских услуг является одним из основополагающих направлений в функционировании числа банковских организаций, которые выступают в качестве главного источника привлечения денежных ресурсов и являются приоритетным направлением в области предоставления кредитов, открытия депозитных счетов, расчетных операций, а также трастовых услуг, хранения драгоценностей и т. д.

Развитие розничных банковских услуг в экономике происходит быстрыми темпами, возрастает конкуренция между банками по предоставлению обширного перечня банковских услуг. В первую очередь это связано с увеличением потребительской аудитории, т. е. клиентов банка.

Деятельность банковской системы связана с высокими темпами реформирования, ускорения процессов приватизации банков с государственной долей. Известно, что реализация стратегии реформирования банковской системы на 2020–2025 годы и ускорение процессов трансформации коммерческих банков, нацеленной на увеличение доли частного сектора в банковских активах с 15 до 60 процентов, имеет первостепенное значение.

«В ходе последовательного реформирования финансового сектора реализован ряд мер, в результате которых созданы необходимые правовые условия для ведения прогрессивного банковского бизнеса и усиления конкурентной среды в секторе» [1].

Организация банковских услуг является важной составляющей и основным элементом развития банковского сектора экономики страны.

В результате продажи множества банковских услуг на рынке банковских услуг образуется ряд различных факторов, которые во многом определяют развитие рынка в целом. Основными факторами, влияющими на развитие розничного рынка банковских услуг, являются: экономическая ситуация в стране; доходы населения; социально-демографическая ситуация; научно-технический прогресс;

развитие банковской инфраструктуры; наличие конкуренции; нормативно-правовое регулирование и т. д.

Целевое размещение привлечённых средств путём развития розничного кредитования является мерилом успешности банка. Ирония заключается в том, что «именно погоня за максимизацией нормы прибыли, стремление получить максимально возможные доходы от кредитования корпоративных клиентов привели многие хорошо известные банки к финансовому успеху» [2].

Существуют некоторые трудности развития розничного бизнеса, это обусловлено отсутствием профессионалов на рынке труда в области развития розничных продуктов и услуг, высокой востребованностью специалистов в области интернет-банкинга, а также проблемами стандартизации бизнес-процессов и путей их оптимизации, выстраивания на конвейер в масштабах филиалов банков. Зарубежная практика показывает, что при наличии решимости топ-менеджеров банков и выделении соответствующих ресурсов для розничного бизнеса можно выстроить систему обслуживания за 2–3 года усиленного труда, а за довольно короткий период развить это направление во всех филиалах банка.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

В рамках стратегии реформирования банковской системы определены основные направления, одним из которых является повышение эффективности банковской системы путем создания на финансовом рынке равных конкурентных условий, кредитования исключительно на рыночной основе, снижения зависимости банков от государственных ресурсов, модернизации банковского обслуживания, создания эффективной инфраструктуры и автоматизации деятельности банков, а также поэтапной отмены непрофильных функций банков (Указ Президента Республики Узбекистан 2020).

В настоящее время розничная банковская деятельность является одним из самых неразвитых сегментов клиентского обслуживания и именно поэтому имеет высокий потенциал для развития, что дает возможность банкам успешно конкурировать и быстро завоевывать ведущие позиции благодаря предложению наиболее востребованных продуктов и услуг (Попова, 2007).

Значение слова «ритейл» или «розничные банковские услуги» во многих иностранных языках трактуется по-разному. Термин “retailing” в английском языке означает “розничная торговля”, а слово “retailler” во французском языке означает “разделение чего-то на части” (Brown, 1992). То есть, по мнению ученого-экономиста Д. Гилберта, лицо, занимающееся розничной торговлей, в крупном объеме берет товары и “распределяет их на мелкие части с целью продажи индивидуальным потребителям” (Гилберт, 2005).

На сегодняшний день банки Узбекистана тесно сотрудничают с международными финансовыми институтами с целью внедрения ведущей зарубежной практики, разработки новых банковских продуктов и услуг, повышения потенциала банковских сотрудников, привлечения инвестиций, а также приватизации банков с государственной долей (Султонмуродов, 2024).

Сегодня коммерческие банки Республики Узбекистан осуществляют свою деятельность в условиях, характеризующихся высокими рисками, вытекающими из неопределенности рыночной ситуации. В этих условиях особое значение приобретают вопросы страхования банковской деятельности, в том числе розничных кредитов, которые сопряжены со всевозможными кредитными рисками. Страхование объекта обеспечения намного снижает уровень потерь банковских ресурсов. Вопросы страхования розничных кредитов были рассмотрены в научных трудах Абдурахмонова (2018–2023).

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

В качестве метода исследования был использован логико-структурный анализ теоретических и эмпирических данных, представленных в открытом доступе. Также использовались анализ и синтез, позволяющие, с одной стороны, выделить отдельные направления институционального развития банковской системы, с другой — тренды и потенциальные возможности, также роль розничного бизнеса коммерческого банка. В результате исследования выявлено особое значение и роль розничного бизнеса коммерческого банка в экономическом развитии страны.

АНАЛИЗ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Анализ эффективности коммерческих банков Узбекистана, уровень развития системы дистанционного банковского обслуживания в банковской системе, анализ состояния использования инноваций в повышении эффективности банков, а также в конце главы сделаны научные выводы,

сформулированные по этим вопросам.

Показатель ROA показывает, насколько прибыльным является банк. Он также показывает, насколько эффективно руководство банка использует активы.

Из приведенного ниже рисунка видно, что средний показатель ROA коммерческих банков, действующих в Узбекистане в 1999–2022 годах, составил около 3,11%. Тенденция коммерческих банков к снижению рентабельности активов может быть объяснена внедрением инновационных технологий в банковском секторе и значительным усилением межбанковской конкуренции в результате увеличения числа банков. Для инвесторов показатель ROA коммерческих банков, превышающий 1%, считается привлекательным для инвестирования. По мнению крупного инвестора У. Баффета, особенно когда рентабельность активов составляет около 1,3% или 1,5%, это является причиной роста цен акций коммерческого банка [3] (Рис.1.).

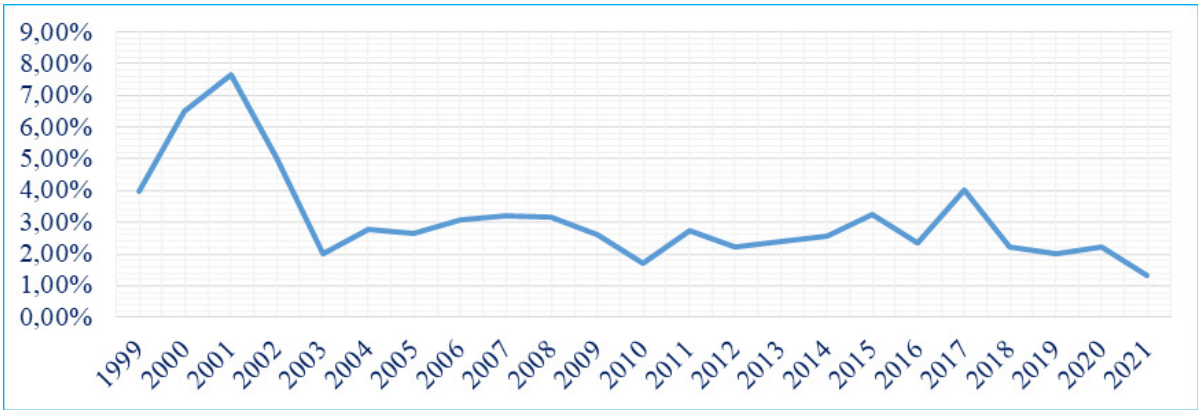


Рис.1. Показатель ***ROA*** банков (1999-2021 гг.)[1].

В США средняя капиталоотдача банков за этот период оценивалась в 10,62%. В период с 1999 года до глобального финансового кризиса 2008-2009 годов средняя капиталоотдача американских банков составляла 14,6%, в то время как средняя капиталоотдача за период до 2018 года была равна 8% (Рис.2.).

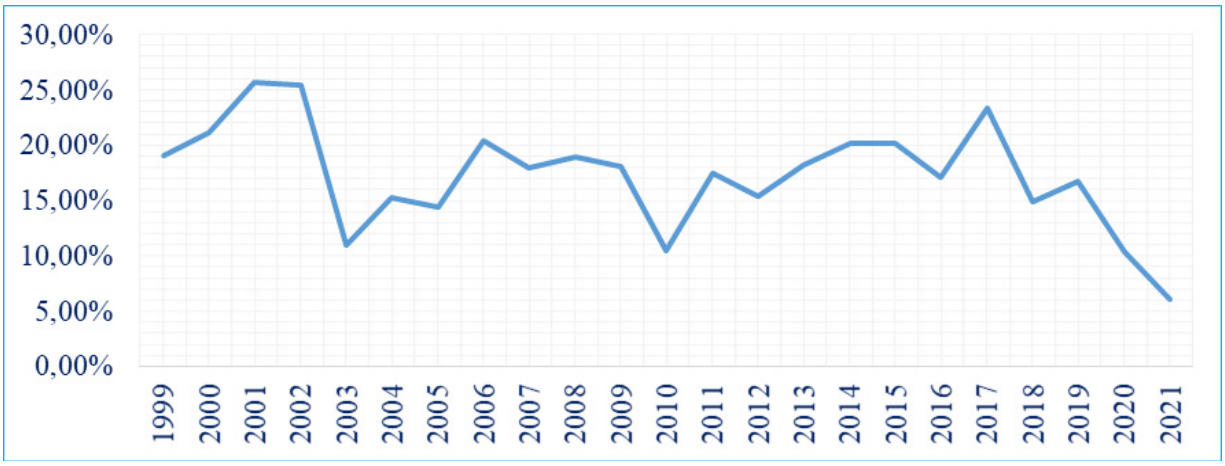
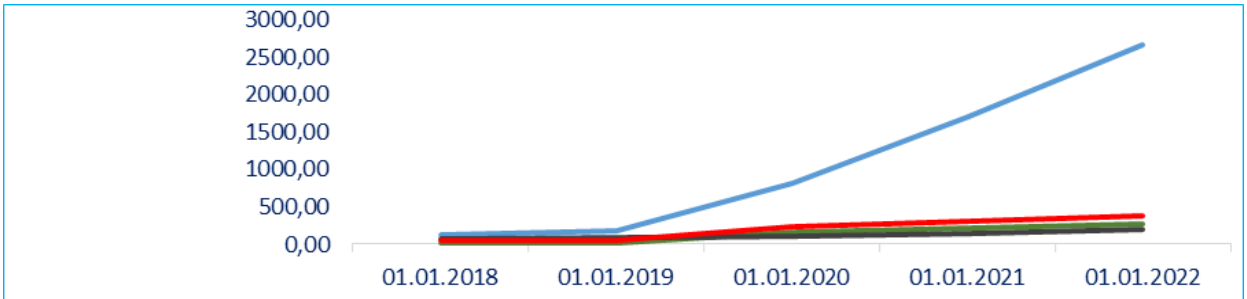


Рис.2. Показатель ROE банков (1999-2021 гг.)[2].

Под влиянием этого за последние пять лет резко увеличилось количество юридических и физических лиц, пользующихся дистанционными банковскими услугами в банковской системе, количество пластиковых карт в обращении, количество терминалов, банкоматов и инфокиосков, установленных банками. В нашем анализе, изучено влияние инноваций на банковскую эффективность в деятельности банков с государственной долей, как АК «Узсаноаткирилишбанк» и АКБ «Туронбанк», частного банка ЧАК «Трастбанк», а также банка с участием иностранного капитала «Invest Finance bank». Также в нашем научном исследовании некоторые статистические данные были переведены в

1 Составлено автором на основе данных официального сайта Центрального банка Республики Узбекистан www.cbu.uz.
2 Составлено автором на основе данных официального сайта Центрального банка Республики Узбекистан www.cbu.uz.

реальное значение по отношению к ценам по состоянию на 1 января 2017 года (Рис.3.).



	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021	01.01.2022
АК "Узсаноаткурилишбанк"	117,55	173,75	808,83	1707,33	2659,55
АКБ "Туронбанк"	14,77	13,13	164,55	216,23	265,30
ЧАБ "Трастбанк"	67,82	98,18	101,67	141,60	194,43
БУИК "Invest Finance bank"	45,39	46,32	229,12	305,42	378,39

Рис.3. Общее число клиентов, пользующихся системами дистанционного банковского обслуживания в выбранных банках (тыс. человек)[3]

Если мы посмотрим на динамику изменения количества клиентов, пользующихся системами дистанционного банковского обслуживания в анализируемых банках, то мы можем увидеть резкий рост в АК «Узсаноаткурилишбанк» и АКБ «Туронбанк», где есть доля государства. Общее число клиентов, пользующихся системами банковского обслуживания в банках ЧАБ «Трастбанк» и БУИК «Invest Finance bank», где нет доли государства, не увеличилось до этого уровня. Из выбранных четырех банков ЧАБ «Трастбанк» имеет самый низкий показатель по увеличению числа клиентов, пользующихся системами банковского обслуживания

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Коммерческие банки ставят перед собой задачу в более активном темпе развивать процентный бизнес, фокусируя свои усилия в розничном кредитовании и кредитовании малого бизнеса, что в свою очередь поможет сделать его кредитный портфель более диверсифицированным.

Среди многих факторов для быстрого перехода благодаря росту доверия населения к безналичному виду расчётов важнейшую роль играет доступность финансовой инфраструктуры в виде банкоматов, терминалов и филиалов банков. Учитывая данное наблюдение, коммерческие банки наращивают количество функционирующих банкоматов в городах и регионах страны, что в конечном итоге приведет к росту среднегодового остатка на клиентских счетах, а значит и обеспечение средств для поддержания объёмов безналичного расчёта.

Заметное на сегодняшний день увеличение таких показателей, как количество банковских карт в обращении и объёмы поступлений на счета клиентов в коммерческих банках, действительно указывает на текущий переход населения к безналичным транзакциям.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод, что грамотная организация розничного бизнеса банка является необходимым элементом развития экономики и положительно сказывается на уровне жизни населения и экономическом положении страны. В целях совершенствования розничного бизнеса коммерческого банка необходимо:

- с целью повышения уровня диверсификации услуг в банках и дальнейшего развития сферы услуг целесообразно совершенствование являющихся новыми видами услуг приват-банкинга, холдинг банкинга, интернет-банкинга, мобильного банка, новых моделей самообслуживания, форфейтинга;

- принятие мер по совершенствованию услуг Интернет-банкинга, в частности, организацию соответствующих семинаров, тренингов и программ для банковских специалистов и клиентов, совершенствование законодательной базы по электронной цифровой подписи, с целью повышения ее безопасности широкое использование современных операционных систем, интернет-браузеров и антивирусных программ;

- в качестве продолжения модернизации банковских систем самообслуживания: создание единой

3 Раработка автора на основе данных официального сайта Центрального банка Республики Узбекистан.

системы и базы по банкам в обращении банковских пластиковых карточек и терминалов; внедрение во всех банках технологии канала телефонной связи по операциям с банковскими карточками и терминалами, перевод операций с банковскими пластиковыми карточками и терминалами в онлайн-систему оптико-волоконного интернет канала; создание защиты высокого уровня, не дающего возможности подделывать банковские пластиковые карточки и терминалы;

- использование технологий разработки новых банковских продуктов или услуг в качестве помощника в модификации существующих или разработке новых финансовых услуг, а также обеспечение широкого применения в создании концепции жизненного цикла новых банковских продуктов и услуг.

В заключении хотелось бы отметить, что успехи и достижения осуществляемых в республике реформ в свою очередь, приводят к необходимости коренного изменения отношений в сфере информатизации. Ну а их положительное решение несомненно послужит основой для правильного налаживания практических работ в развитии электронной торговли и платежной системы в Узбекистане, а также равноправных отношений национальной платежной системы с развитыми странами мира.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Указ (2020). Указ Президента Республики Узбекистан от 12.05.2020 г. № УП-5992 «О стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан». https://lex.uz/ru/docs/4811037?ONDATE=13.07.2023
2. Мурадова Л. Ф. «Пути повышения доходности активов коммерческих банков в условиях модернизации экономики Узбекистана»: диссертация PhD. – Т.: 2018.
3. Ahern D. Return on Assets: How to Find Banks That Generate Profits | Seeking Alpha. – 2017.
4. Отчёт KPMG «Диагностика внутренней и внешней среды». – 2023.
5. Попова А. А. «Розничная банковская деятельность и стратегия ее развития в России» // 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит». – 2007.
6. Brown S. Retail Location: A Micro-scale Perspective. – Aldershot: Avebury, 1992. – P. 11.
7. Управление розничным маркетингом: пер. с англ. / под ред. Д. Гилберта. – М.: 2005. – С. 10–11.
8. Султонмуродов Б. Б. (2024). Механизмы и методы финансирования инвестиционных проектов крупных предприятий // Iqtisodiy taraqqiyot va tahlil. – 2024. – II-son, fevral. [URL]. – UO‘K: 330.322.1.
9. Sultonmurodov B. B. Financing of Investment Projects: Experience of Foreign Banks // International Journal of Management, IT & Engineering. – Vol. 13, Issue 10, October 2023. – ISSN: 2249-0558. – Impact Factor: 7.119. – Journal Homepage: [URL]. – E-mail: editorijmie@gmail.com.
10. Sultonmurodov B. B. (2023). Mechanisms for Raising Funds from International Financial Institutions // International Journal of Marketing and Technology. – Vol. 13, Issue 09, September 2023. – ISSN: 2249-1058. – Impact Factor: 6.559. – Journal Homepage: [URL]. – E-mail: editorijmie@gmail.com.
11. Султонмуродов Б. Б. (2024). Реформирование банковской системы – тренды и потенциальные возможности // Iqtisodiy taraqqiyot va tahlil. – 2024. – январь. – С. 494–498. [URL].
12. Абдурахмонов И. Х. (2019). Теория и практика страхования: учебник. – Т.: «Иқтисод-молия», 2019. – С. 353–354.
13. Abduraxmonov I. (2022). Sug‘urta sohalarining shakllanish tendensiyalari // MOLIYA VA BANK ISHI. – 8(3). – P. 60–67. [URL].
14. Абдураҳмонов И. Х., Казанцева А. К., Носирова Г. А. (2018). Теория и практика страхования: учебное пособие. – Т.: «Iqtisod-Moliya».
15. Абдурахмонов И. (2020). Суғурта бозорини тартибга солиш ва пруденциал назоратнинг самарали механизмларини жорий этиш // Халқаро молия ва ҳисоб: илмий электрон журнали. – 2020. – Т. 2.
16. Abdurakhmonov I. (2020). Prospects for Applying New Marketing Technologies in the Insurance Industry // International Finance and Accounting. – Vol. 2020, Iss. 4, Article 6. Available at: [URL].
17. Abdurahmonov I. (2020). Efficiency of Organizing the Activities of Insurance Intermediaries in the Development of Insurance Sector // International Finance and Accounting. – Vol. 2020, Iss. 1, Article 5. Available at: [URL].

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. № 8

© 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