



IQTISODIYOT & TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

GREEN ECONOMY AND DEVELOPMENT

Social, Economic, Technological, Scientific and Popular Science Journal

2026-YIL / IYUL / 7-SON,
II-QISM

Google
scholar

RePEc
RESEARCH PAPERS
IN ECONOMICS



ISSN: 2992-8982

<https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz/>



IQTISODIYOT & TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Bosh muharrir:

Sharipov Kongiratbay Avezimbetovich

Bosh muharrir o'rinbosari:

Karimov Norboy G'aniyevich

Muharrir:

Qurbonov Sherzod Ismatillayevich

*Elektron nashr. 2026-yil, iyul.
II-qism*

Tahrir hay'ati:

Salimov Oqil Umrzoqovich, O'zbekiston Fanlar akademiyasi akademigi
Abduraxmanov Kalandar Xodjayevich, O'zbekiston Fanlar akademiyasi akademigi
Sharipov Kongiratbay Avezimbetovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Rae Kvon Chung, Janubiy Koreya, TDIU faxriy professori, "Nobel" mukofoti laureati
Osman Mesten, Turkiya parlamenti a'zosi, Turkiya – O'zbekiston do'stlik jamiyati rahbari
Axmedov Durbek Kudratillayevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Axmedov Sayfullo Normatovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Abduraxmanova Gulnora Kalandarovna, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Kalonov Muxiddin Baxritdinovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Siddiqova Sadoqat G'afforovna, pedagogika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
Xudoyqulov Sadirdin Karimovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Maxmudov Nosir, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Yuldashev Mutallib Ibragimovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Samadov Asqarjon Nishonovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, professor
Slizovskiy Dimitriy Yegorovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Mustafakulov Sherzod Igamberdiyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Axmedov Ikrom Akramovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Eshtayev Alisher Abdug'aniyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Xajiyev Baxtiyor Dushaboyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Hakimov Nazar Hakimovich, falsafa fanlari doktori (DSc), professor
Musayeva Shoiraz Azimovna, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), professor
Ali Konak (Ali Ko'nak), iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor (Turkiya)
Cham Tat Huei, falsafa fanlari doktori (PhD), professor (Malayziya)
Foziljonov Ibrohimjon Sotvoldixo'ja o'g'li, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dots.
Faxridinov Zafarjon Faxridin o'g'li, O'zb. Res. Bosh prokuraturasi HIJQKD boshqarma boshlig'i
Utayev Uktam Choriyevich, Anijon viloyati prokurorining o'rinbosari
Ochilov Farkhod, O'zb. Res. Bosh prokuraturasi IJQK Departamentining Namangan viloyati boshqarmasi boshlig'i
Buzrukhonov Sarvarxon Munavvarxonovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent
Axmedov Javohir Jamolovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
Toxirov Jaloliddin Ochil o'g'li, texnika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), katta o'qituvchi
Bobobekov Ergash Abdumalikovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), v.b. dots.
Djudi Smetana, pedagogika fanlari nomzodi, dotsent (AQSH)
Krissi Lyuis, pedagogika fanlari nomzodi, dotsent (AQSH)
Glazova Marina Viktorovna, Iqtisodiyot fanlari doktori (Moskva)
Nosirova Nargiza Jamoliddin qizi, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Sevil Piriyeva Karaman, falsafa fanlari doktori (PhD) (Turkiya)
Mirzaliyev Sanjar Makhamatjon o'g'li, TDIU ITI departamenti rahbari
Ochilov Bobur Baxtiyor o'g'li, TDIU katta o'qituvchisi
Golischeva Yelena Vyacheslavovna, Iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent.
Abdukarimova Dinara Rustamxanovna, bank-moliya akademiyasi professori, DSc., professor.
Ikramov Murod Akramovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Nazarova Ra'no Rustamovna, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor



IQTISODIYOT & TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Editorial board:

Salimov Okil Umrzokovich, Academician of the Academy of Sciences of Uzbekistan
Abdurakhmanov Kalandar Khodjayevich, Academician of the Academy of Sciences of Uzbekistan
Sharipov Kongirاتبay Avezimbetovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Rae Kwon Chung, South Korea, Honorary Professor at TSUE, Nobel Prize Laureate
Osman Mesten, Member of the Turkish Parliament, Head of the Turkey–Uzbekistan Friendship Society
Akhmedov Durbek Kudratillayevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Akhmedov Sayfullo Normatovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Abdurakhmanova Gulnora Kalandarovna, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Kalonov Mukhiddin Bakhridinovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Siddikova Sadokat Gafforovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Pedagogical Sciences
Khudoykulov Sadirdin Karimovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Makhmudov Nosir, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Yuldashev Mutallib Ibragimovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Samadov Askarjon Nishonovich, Candidate of Economic Sciences, Professor
Slizovskiy Dmitriy Yegorovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Mustafakulov Sherzod Igamberdiyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Akhmedov Ikrom Akramovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Eshtayev Alisher Abduganiyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Khajiyev Bakhtiyor Dushaboyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Khakimov Nazar Khakimovich, Doctor of Philosophy (DSc), Professor
Musayeva Shoira Azimovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Professor
Ali Konak, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor (Turkey)
Cham Tat Huei, Doctor of Philosophy (PhD), Professor (Malaysia)
Foziljonov Ibrokhimjon Sotvoldikhoja ugli, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Associate Professor
Fakhridinov Zafarjon Fakhridin ogli, Head of the DCEC under the Prosecutor General's Office of the Rep. of Uzb.
Utayev Uktam Choriyevich, Deputy Prosecutor of Anijan Region
Ochilov Farkhod, Head of the Namangan Regional Department of the Department of Internal Affairs of Rep. of Uzb.
Buzrukkhonov Sarvarkhon Munavvarkhonovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Akhmedov Javokhir Jamolovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences
Tokhirov Jaloliddin Ochil ugli, Doctor of Philosophy (PhD) in Technical Sciences, Senior Lecturer
Bobobekov Ergash Abdumalikovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Acting Associate Professor
Judi Smetana, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor (USA)
Chrissy Lewis, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor (USA)
Glazova Marina Victorovna, Doctor of Sciences in Economics (Moscow)
Nosirova Nargiza Jamoliddin kizi, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Associate Professor
Sevil Piriyea Karaman, Doctor of Philosophy (PhD) (Turkey)
Mirzaliyev Sanjar Makhamatjon ugli, Head of the Department of Scientific Research and Innovations, TSUE
Ochilov Bobur Bakhtiyor ugli, Senior lecturer at TSUI
Golisheva Yelena Vyacheslavovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.
Abdukariyeva Dinara Rustamkhanovna, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Ikramov Murod Akramovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Nazarova Ra'no Rustamovna, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor

Ekspertlar kengashi:

Berkinov Bazarbay, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Po'latov Baxtiyor Alimovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Aliyev Bekdavat Aliyevich, falsafa fanlari doktori (DSc), professor
Isakov Janabay Yakubbayevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Xalikov Suyun Ravshanovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent
Rustamov Ilhomiddin, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent
Hakimov Ziyodulla Ahmadovich, iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent
Kamilova Iroda Xusniddinovna, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
G'afurov Doniyor Orifovich, pedagogika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
Fayziyev Oybek Raximovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Tuxtabayev Jamshid Sharafetdinovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Xamidova Faridaxon Abdulkarim qizi, iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent
Yaxshiboyeva Laylo Abdisattorovna, katta o'qituvchi
Babayeva Zuhra Yuldashevna, mustaqil tadqiqotchi
Komilova Nilufar Karshiboyevna, Geografiya fanlari doktori, professori
Umirzoqov Ja'sur Artiqboy o'g'li, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), dotsent
Zebo Kuldasheva, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), dotsent

Board of Experts:

Berkinov Bazarbay, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Pulatov Bakhtiyor Alimovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Aliyev Bekdavat Aliyevich, Doctor of Philosophy (DSc), Professor
Isakov Janabay Yakubbayevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Khalikov Suyun Ravshanovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Rustamov Ilhomiddin, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Khakimov Ziyodulla Akhmadovich, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Kamilova Iroda Xusniddinovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics
Gafurov Doniyor Orifovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Pedagogy
Fayziyev Oybek Raximovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics, Associate Professor
Tukhtabayev Jamshid Sharafetdinovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics, Associate Professor
Khamidova Faridaxon Abdulkarimovna, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Yakhshiboyeva Laylo Abdisattorovna, Senior Lecturer
Babayeva Zuhra Yuldashevna, Independent Researcher
Komilova Nilufar Karshiboyevna, Doctor of Geographical Sciences, Professor
Umirzokov Jasur Artiqboy ugli, Doctor of Economic Sciences (DSc), Associate Professor
Zebo Kuldasheva, Doctor of Economic Sciences (DSc), Associate Professor

- 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

Muassis: "Ma'rifat-print-media" MChJ

Hamkorlarimiz: Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti,
O'zbekiston Respublikasi Bosh prokuraturasi huzuridagi Iqtisodiy
jinoyatlarga qarshi kurashish departamenti

Jurnalning ilmiyligi:

“Yashil” iqtisodiyot va
taraqqiyot” jurnali

O'zbekiston Respublikasi
Oliy ta'lim, fan va innovatsiyalar
vazirligi huzuridagi Oliy
attestatsiya komissiyasi
rayosatining
2023-yil 1-apreldagi
336/3-sonli qarori bilan
ro'yxatdan o'tkazilgan.



MUNDARIJA

GERMANIYA VA XITOIY TAJRIBASI ASOSIDA O'ZBEKISTONNING YASHIL EKSPORT SALOHİYATINI OSHIRISH YO'NALISHLARI.....	12
To'xliyeva Gulrux Dovron qizi	
Djurayeva Rano Abdullayevna	
TASHKILOT MUVAFFAQIYATIDA XODIMLARNI BOSHQARISH VA KUCHLI JAMOANING O'RNI	24
Abdullayeva Dinora Abduali qizi	
YASHIL ISH O'RINLARINING IQTISODIY AHAMIYATI VA QAYTA TIKLANUVCHI ENERGIYA SOHASIDA YASHIL ISH O'RINLARI TASHKIL ETISH ISTIQBOLLARI	28
Rahmatova Nargizaxon A'zamxonovna	
Atoyev Navro'zbek Rinatovich	
YO'L XO'JALIGI SOHASINI MOLIYALASHTIRISH HAMDA YO'L AKTIVLARINI BOSHQARISHDA XALQARO TAJRIBA	35
Shikirov Feruz Boxodirovich	
KICHIK BIZNES SUBYEKTLARINING INVESTITSİYALASH SAMARADORLIGIGA TA'SIR ETUVCHI OMILLAR VA ULARNI QIYOSIY TAHLILI	39
Jo'rayeva Moxinur Axmadjon qizi	
HUDUDLARNING QIYOSIY USTUNLIK LARI ASOSIDA YUQORI DAROMADLI ISH O'RINLARINI YARATISH: "HUDUD-IXTISOSLASHUV-KASB-ISB BERUVCHI-DAROMAD" MODEL I	49
Abdumukhtarov Anvarjon Akramjonovich	
QURILISH XIZMATLARI KO'RSATUVCHI KORXONALARNING IQTISODIY SAMARADORLIGINI SHAKLLANTIRISH SS ENARIYLARI	55
Mamadiyev Ahmad Ulashovich	
RAQAMLI TRANSFORMATSIYA SHAROITIDA O'ZBEKISTON SANOAT KORXONALARIDA ISHLAB CHI QARISH SAMARADORLIGINI OSHIRISHNING SOLIQ-BYUDJET MEXANIZMLARI	62
Shokirova Dildora Shoyim qizi	
O'ZBEKISTONDA AVTOMOBIL YO'LLARI TARMOG'INING HOZIRGI HOLATI VA YO'L QURILISHI XIZMAT KO'RSATISHINI RIVOJLANISH TENDENSIYALARINI TAHLILI	66
Qurbonov Sharofiddin Xurramovich	
ONLAYN VA SKORING TIZIM LARI ORQALI BERILADIGAN TEZKOR KREDITLARNI SUG'URTALASHDAGI YANGI TENDENSIYALAR	73
Yusupov Ruslan Muxtarovich	
ASSESSMENT MODEL FOR THE EFFECTIVENESS OF PUBLIC SERVICE TRANSFORMATION IN THE DIGITAL ECONOMY	81
An Kwangmin	
BIRLIK DOIRADA ANALITIK FUNKSIYALAR UCHUN YUQORI TARTIBLI DIFFERENSIAL SUBKOORDINATSIYA VA SUPERORDINATSIYA XOSSALARI	87
Jabborov Nasridin Mirzoodilovich	
Sadullayeva Gulasal Ulug'bek qizi	
SOLID PROPELLANT COMPOSITION AND ITS EFFECT ON THE LAUNCH PERFORMANCE OF MODEL ROCKETS	93
Karimov Mustafo Aminboevich	
Berdiyev Usmon Tolib o'g'li	
BANKLAR ORQALI KORXONALARNING INVESTITSIYA SAMARADORLIGINI OSHIRISH: O'ZBEKISTON TAJRIBASI	97
Gafurova Dilshoda Farxotovna	



ANALYSIS OF INVESTMENT ATTRACTION PRACTICES ACROSS ECONOMIC SECTORS	102
Tolqin Imomqulov	
Ulugbek Turaqulov	
INNOVATION MECHANISMS ASOSIDA O'ZBEKISTONDA MIGRATSIYA JARAYONLARINI SAMARALI BOSHQARISH	105
Yoqubjon Toxirov	
O'ZBEKISTONDA ICHKI TURIZM XIZMATLARI BOZORINING RIVOJLANISH TENDENSIYALARI VA TARKIBIY TAHLILI	109
Muxtarov Botir Abdusattarovich	
СТРУКТУРА ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ В ТЕКСТИЛЬНОЙ И ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УЗБЕКИСТАНА: СДВИГ ЭКСПОРТНОЙ СТРУКТУРЫ ОТ ПРЯЖИ К ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ	114
Муниса Турдибаева	
OILAVIY KORXONALARNI BOSHQARISHDA ULARNING IQTISODIY MEKANIZMIGA TA'SIR ETUVCHI OMILLARDAN FOYDALANISH TAHLILI	124
Sultonov Bobirmirzo Mavlonjon o'g'li	
QURILISH MATERIALLARINI ISHLAB CHIQUVCHI KORXONALARDA ISHLAB CHIQUV HAJMINI OSHIRISH YO'NALISHLARI	133
Toshpulatov Asronbek Mutalibovich	
KICHIK BIZNES SOHASIGA INVESTITSIYALARNI JALB ETISHNING XORIJIY TAJRIBASI	139
Bolliyev Shamsiddin Tursunmamatovich	
O'QUV MARKAZLARI MISOLIDA ZAMONAVIY VA AN'ANAVIY MARKETINGNING AFZALLIKLARI VA KAMCHILIKLARI	143
Dilshodjon Khikmatov	
РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ ЧЕРЕЗ ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ	151
Тожионов Жавохир Алимджанович	
KICHIK BIZNESNI RIVOJLANTIRISHNING NAZARIY-METODOLOGIK ASOSLARI	157
Dadaboyeva Marg'uba Mamasoliyevna	
HUDUDIY SANOAT RIVOJI SAMARADORLIGINI OSHIRISHNING INSTITUTSIONAL VA IQTISODIY VOSITALARI HAMDA KORXONA MEKANIZMINI BAHOLASH USLUBIYOTI	164
Yusupova Nigina Djurayevna	
O'ZBEKISTONDA BOJXONA TO'LOVLARINING DAVLAT BUDJETI DAROMADLARINI SHAKLLANTIRISHDAGI FISKAL AHAMIYATI VA RIVOJLANISH TENDENSIYALARI	169
Fayzullayev Farrux Sharofovich	
АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА УЧАСТИЯ БАНКОВ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО АДАПТАЦИИ В НАЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ УЗБЕКИСТАНА	178
Юлдашева Шохсанам Дилмуродовна	
ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ЛОГИСТИКЕ (SMART LOGISTICS)	182
Мурадов Бахром Акрамжанович	
Машарипов Масуд Нуможонович	
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ КАК ДРАЙВЕР ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ТРАНСФЕРА: ВЛИЯНИЕ НА ЭКСПОРТНУЮ ПОЛИТИКУ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН	187
Тураева Сурия Тельмановна	
Мерзайтова Хилола Наби кизи	
TURIZM SALONIYATINI RIVOJLANTIRISHDA BOJXONA XIZMATLARINI RAQAMLASHTIRISHNING NAZARIY-METODOLOGIK ASOSLARI	198
Ergashev Qobiljon Ernazarovich	



TIJORAT BANKLARIDA RISKKA YO'NALTIRILGAN ICHKI AUDITNI TASHKIL ETISHNING XALQARO STANDARTLAR BILAN INTEGRATSIYALASHGAN ALGORITMI	203
Narziyev Xayotjon Azamatovich	
MOLIYAVIY INVESTITSIYALARNING QADRSIZLANISHINI KUTILAYOTGAN KREDIT ZARARLARI (ECL) MODEL ASOSIDA HISOBGA OLISH METODIKASI	210
Jumamurodov To'libay Yeldashbayevich	
UZOQ MUDDATLI AKTIVLAR QADRSIZLANISHIDAN KO'RILGAN ZARARLARNI TAN OLISH, TAQSIMLASH VA QAYTA TIKLASH OPERATSIYALARINING HISOB TA'MINOTINI TAKOMILLASHTIRISH	216
Fayzullayev Begzod Baxtiyor o'g'li	
YENGIL SANOAT KORXONALARIDA ICHKI AUDIT XIZMATINI TASHKIL ETISHNING OPTIMAL MODEL VA FAOLIYATI SIFATINI BAHOLASH TIZIMI	222
Tojiyeva Shahlo Mahmatmurodovna	
DAVLAT MOLIYAVIY NAZORATIDA «XAVF TAHLILI» TUSHUNCHASINING IQTISODIY MOHIYATI VA XAVFLARNI KOMPLEKS TASNIFLASH.....	229
G'ayimov Abdumalik Norbekovich	
DAVLAT XARIDLARI AUDITIDA MUHIMLIKNI (MATERIALLIKNI) ANIQLASH USLUBI.....	235
Rajabov Shuxrat Ismayilovich	
DAVLAT SEKTORI ICHKI AUDITIDA MUHIMLIK VA RISK DARAJALARINI ANIQLASH JARAYONLARINI RAQAMLASHTIRISH: BIG DATA VA MASHINAVIY O'RGANISHGA ASOSLANGAN IT-AUDIT PLATFORMASI KONSEPSIYASI.....	241
Ismatillayev Baypo'lat Xushvaqtovich	
ICHKI AUDITNING GLOBAL STANDARTLARI TALABLARINI TIJORAT BANKLARI AMALIYOTIGA JORIY ETISHNING USTUVOR YO'NALISHLARI.....	249
Ismailov Azizbek Madaminovich	
AHOLI REAL DAROMADLARINI OSHIRISHNI DAVLAT TOMONIDAN TARTIBGA SOLISH MEXANIZMLARI.....	258
Toshtemirov Shohruh Toshpo'latovich	
SUG'URTA TASHKILOTLARIDA SUG'URTA ISHINI YURITISH XARAJATLARI: TAHLIL VA ANALITIK HISOBNI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI	265
Murodov Habibullo Qodir o'g'li	
NUKUS SHAHRI MISOLIDA MAHALLALARNING DEMOGRAFIK SIG'IMI ASOSIDA LOKAL XIZMAT KO'RSATISH OBYEKTLARINI NORMATIV LOYIHALASHTIRISHNING IQTISODIY ASOSLARI.....	273
Bauetdinov Berdaq Zinatdin o'g'li	
OLIY TA'LIM MUASSASALARINING INSTITUTSIONAL MUSTAQILLIGI VA TASHKILIY SAMARADORLIGI O'RTASIDAGI BOG'LIQLIK.....	278
Berdiyev Sunnatullo Alikulovich	
IQTISODIY O'SISH VA EKOLOGIK BARQARORLIKNI TA'MINLASHDA YASHIL FISKAL SIYOSATNI RIVOJLANTIRISHNING XORIJ TAJRIBASI	283
Madaminova Maftuna Baxtiyor qizi	
DAVLAT BUDJETIDA SOLIQ TUSHUMLARI O'ZGARISHINING EKONOMETRIK TADQIQOTI (XORAZM VILOYATI MISOLIDA).....	288
Suvanova Muxlisa Umar qizi	
ENERGETIKA RESURLARIDAN SAMARALI FOYDALANISHNING IQTISODIY-MATEMATIK MEXANIZMINI TAKOMILLASHTIRISH	292
Masharipov Aziz Axmadjanovich	
ENERGETIKA INFRATUZILMASI RIVOJLANISHINING HUDUD IQTISODIY O'SISHIGA TA'SIRINI EKONOMETRIK BAHOLASH.....	297
Sadullayev Axmadjon Ikrom o'g'li	



TOVAR YETKAZIB BERISH ZANJIRINI BOJXONA NAZORATI MAQSADLARIDA BOSHQARISHNI TAKOMILLASHTIRISHNING USTUVOR YO'NALISHLARI VA ULARNING IQTISODIY SAMARADORLIGI.....	303
Kilichov Nazar Bafojevich	
Ergashev Qobiljon Ernazarovich	
VINOCHILIK SANOATI KORXONALARIDA MOLIYAVIY HISOBOT AUDITINI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI	310
Botirov Lazizbek Botirovich	
KATTA MA'LUMOTLAR ASOSIDA TURISTIK XIZMATLARGA BO'LGAN TALABNI PROGNOZLASHNING IQTISODIY-MATEMATIK MODELINI ISHLAB CHIQISH	314
Temirov Elyor Iskandarovich	
TIJORAT BANKLARIDA DEPOZIT BAZASI SAMARADORLIGINING IQTISODIY MOHIYATI.....	322
Marpatov Shavkat Mavlonxonovich	
KICHIK BIZNES SUBYEKTLARIGA AJRATILAYOTGAN BANK KREDITLARINING IQTISODIY SAMARADORLIGINI BAHOLASH.....	328
Alijonov Ilyosbek Alijonovich	
THE ECONOMIC CHARACTERISTICS OF NON-PERFORMING LOANS AND THEIR IMPLICATIONS FOR BANK OPERATIONAL EFFICIENCY	334
Rustamov Jonibek Ravshanbek o'g'li	
IQTISODIY TARMOQLAR RIVOJIDA TIJORAT BANKLARINING INVESTITSION KREDITLARIDAN FOYDALANISH SAMARADORLIGINI OSHIRISH.....	341
Zaynutdinov Bunyodjon Odiljon o'g'li	
TASHQI SAVDONI BOZOR NAZARIYASI ASOSIDA MINTAQANING BARQAROR RIVOJLANISH OMILLARI	346
Dilnoza Ochilova Ismoil qizi	
TO'QIMACHILIK SANOATIDA INVESTITSION LOYIHALARNING SINERGIK SAMARALARINI BAHOLASH METODIKASINI TAKOMILLASHTIRISH	351
Qurbonov Jasurbek Pozilovich	
LOGISTIK TERMINALLAR FAOLIYATINI EKSPERT BAHOLASH USULI ASOSIDA TADQIQ ETISH.....	357
Zohidov Muhriddin G'ofurjon o'g'li	
Jumayev Sherzod Bahrom o'g'li	
SAMARQAND VILOYATI MISOLIDA XIZMATLAR SOHASINING IJTIMOIIQTISODIY KO'RSATKICHLARI VA HUDUDIIY TAFOVUTLAR DARAJASI.....	367
Boboqulov Sanjar Baxronkulovich	
Sherzodova Diyora Sherzod qizi	
QASHQADARYO VILOYATINING IJTIMOIIQTISODIY OMILLARNING AHOLI FAROVONLIGIGA TA'SIRINI STATISTIK BAHOLASH	373
Maxmatqulova Hikoyat G'iyosiddin qizi	
DIGITAL NOMADS AND THE CHANGING FACE OF GLOBAL TOURISM	379
Sirojiddinova Shahrizoda Davronovna	
O'ZBEKISTON TIJORAT BANKLARIDA RAQAMLI BANK XIZMATLARI SAMARADORLIGINI OSHIRISHNING USTUVOR YO'NALISHLARI.....	385
Sharipov Tohir Miraximovich	
URGANCH JAMOAT TRANSPORTI YO'NALISHLARINING MURAKKABLIK DARAJASINI BAHOLASH USLUBI	390
Abdullayeva Shahzodaxon Fazliddin qizi	
AUDIT O'TKAZISH USLUBIYOTINI KORXONANI HAYOTIIY AYLANISH BOSQICHLARI TAHLILI ASOSIDA TAKOMILLASHTIRISH: USLUBNING MOHIYATI	395
Muydinov Erkin Djamaldinovich	



HUDUDLARNING IJTIMOIIY-IQTISODIY RIVOJLANISHINI BOSHQARISHDA KLASTERLARNI SHAKLLANTIRISHNING AHAMIYATI	399
Raximov Jo'rabek Raximovich	
MINTAQQA IQTISODIYOTINI INVESTITSION JOZIBADORLIGINI OSHIRISH OMILLARI.....	405
Mahmatrayimov Shahzod	
HUDUDLAR IQTISODIYOTINI RIVOJLANTIRISH JARAYONLARIDA RAHBAR KADRLAR SAMARADORLIGINI BAHOLASH TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH	410
Bekchanov Davron Masharipovich	
O'ZBEKISTON TASHQI SIYOSATIDA KO'P VEKTORLILIK: XITOIY, ROSSIYA VA G'ARB O'RTASIDA MUVOZANATNI TA'MINLASH STRATEGIYASI	419
Omonova Maxliyo	
Haydarova Malika	
QISHLOQ XO'JALIGIDA INNOVATSIYALARNI JORIY ETISHNING ILMIY-USLUBIY ASOSLARINI TAKOMILLASHTIRISH YO'LLARI.....	423
Djalalova Durdona Dilshodbekovna	
QURILISHDAGI IQTISODIY TEJAMKORLIK ASOSIDA LEGO G'ISHT MATERIALLARINI TAHLIL QILISH	427
Askarov Xasanjon	
RIVOJLANGAN DAVLATLARDA YER VA SUV RESURSLARINI INTEGRATSIYALASHGAN BOSHQARISH TAJRIBASI	432
Matkarimov Mansur	
KICHIK BIZNES SUBYEKTLARINING INNOVATSION RIVOJLANISH TENDENSIYALARI VA IQTISODIY SAMARADORLIGI.....	439
Madrakhimov Kakhramon	
Vaisov Dilshod Ibodullayevich	
THE IMPACT OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE ON THE GLOBAL LABOR MARKET.....	445
Rahmatova Nargizaxon A'zamxonovna	
Xamrayeva Sevinch Ikromjonovna	
ROBOTLASHTIRISHNING MEHNAT BOZORIGA TA'SIRI: ISH O'RINLARINING QISQARISHI YOKI YANGI KASBLAR TRANSFORMATSIYASI.....	451
Usmonov Farrux Furqatovich	
Azimov Mirsaid Salimovich	
TASHQI IQTISODIY FAOLIYATDA NOTARIF CHORALARNI QO'LLASHDA XAVFNI BOSHQARISH TIZIMINING O'RNI VA AHAMIYATI.....	456
Muzaffarov Azimjon Ashraf o'g'li	
EXAMINING LEADERSHIP DIFFERENCES BETWEEN FEMALE AND MALE MANAGERS.....	460
Dilafruz Kuchkorova	
ISHLAB CHIQRISH KORXONALARIDA UZOQ MUDDATLI AKTIVLAR HISOBINI MHXS (MOLIYAVIY HISOBNING XALQARO STANDARTI) TALABLARI ASOSIDA TAKOMILLASHTIRISH	468
Abdimurodov Baxrom Ochilovich	
O'ZBEKISTON SHAROITIDA BOSHQARUV SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO'LLARI.....	473
Abdukarimova Muslima Abduaziz qizi	
HUDUDLARDA TURIZMNI IMMERSIV TAJRIBALAR ASOSIDA RIVOJLANTIRISHNING TASHKILIY-IQTISODIY MEXANIZMLARINI TAKOMILLASHTIRISH	477
Kasimova Yulduz Baxtiyorovna	
DAVLAT TIBBIY SUG'URTASIDA STRATEGIK XARID: PASSIV MOLIYALASHTIRISHDAN STRATEGIK XARIDGA O'TISHNING NAZARIY ASOSLARI.....	485
Kilichev Fazliddin Usmanovich	
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ УЗБЕКИСТАНА	493
Шадманова Мадинахон Омонулла кизи	



ОТ УПРАВЛЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЯМИ К УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ: DATA-INFORMED МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕАУДИТОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УНИВЕРСИТЕТАХ УЗБЕКИСТАНА.....	501
Сабилов Алишер Саибович	
ИЗУЧЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ООО «SATURN METAL»	509
Мусаева Шоира Азимовна	
О'ZBEKISTON IQLIM SHAROITIDA DONADOR O'G'ITLARDAN SAMARALI FOYDALANISH ORQALI QISHLOQ XO'JALIGI ISHLAB CHIQRISH SAMARADORLIGINI OSHIRISH	518
Boltayev Baxriddin	
О'ZBEKISTON SHAROITIDA ZAMONAVIY TURIZM TALABLARIGA MOS TURISTIK RESURSLAR SALOHİYATI	525
Suyunov Alijon	
BOSHQARUV MECHANIZMLARING RAQOBAT STRATEGIYASI BILAN O'ZARO BOG'LIQLIGI.....	530
Islomov Shuhrat Ma'rufjonovich	
Nabiyeva Zumrad Zafarovna	
CRM TIZIMINING NAZARIY-ASOSIY TAMOIYILLARI VA ULGURJI SAVDODA ROLI.....	536
Islomov Shuhrat Marufjonovich	
Raimova Diyora Botirovna	



CRM TIZIMINING NAZARIY-ASOSIY TAMOYILLARI VA ULGURJI SAVDODA ROLI

Islomov Shuhrat Marufjonovich-
Toshkent Kimyo xalqaro universiteti
Iqtisodiyot kafedrası mudiri, dotsent.

Raimova Diyora Botirovna-
Toshkent Kimyo xalqaro universiteti magistranti

Annotatsiya. Ushbu maqolada CRM tizimining nazariy asoslari va asosiy tamoyillari hamda uning ulgurji savdo faoliyatidagi o'ri tahlil qilingan. Tadqiqotda mijozlar bilan munosabatlarni samarali boshqarish, buyurtmalarni kuzatish, xarajatlarni optimallashtirish va savdo jarayonlarini avtomatlashtirish orqali biznes samaradorligini oshirish yo'llari yoritilgan.

Kalit so'zlar: CRM tizimi, mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish, ulgurji savdo, buyurtmalarni boshqarish, savdo samaradorligi, ma'lumotlarni markazlashtirish, marketing strategiyasi, debitorlik nazorati, operatsion CRM, analitik CRM.

Аннотация. В данной статье проанализированы теоретические основы и ключевые принципы CRM-системы, а также её роль в сфере оптовой торговли. Рассмотрены методы повышения эффективности бизнеса посредством эффективного управления взаимоотношениями с клиентами, отслеживания заказов, оптимизации затрат и автоматизации торговых процессов.

Ключевые слова: CRM-система, управление взаимоотношениями с клиентами, оптовая торговля, управление заказами, эффективность продаж, централизация данных, маркетинговая стратегия, контроль дебиторской задолженности, операционный CRM, аналитический CRM.

Abstract. This article analyzes the theoretical foundations and key principles of the Customer Relationship Management (CRM) system and examines its role in wholesale trade. The study explores methods for improving business performance through effective customer relationship management, order tracking, cost optimization, and the automation of sales processes.

Keywords: Customer Relationship Management (CRM) system, customer relationship management, wholesale trade, order management, sales performance, data centralization, marketing strategy, accounts receivable control, operational CRM, analytical CRM.

KIRISH

Hozirgi globallashuv va raqamli iqtisodiyot sharoitida korxonalar faoliyatini samarali tashkil etish, ayniqsa mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish tizimlarini takomillashtirish dolzarb masalalardan biriga aylanmoqda. Zamonaviy boshqaruv yondashuvlari orasida CRM (Customer Relationship Management) tizimi alohida ahamiyat kasb etib, u korxonalarga mijozlar ehtiyojini chuqur o'rganish, ular bilan uzoq muddatli hamkorlikni yo'lga qo'yish hamda savdo samaradorligini oshirish imkonini beradi.

O'zbekiston Respublikasida ham raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish, tadbirkorlik faoliyatini qo'llab-quvvatlash va zamonaviy axborot texnologiyalarini joriy etishga alohida e'tibor qaratilmoqda. Xususan, PF-6079-son Farmon doirasida iqtisodiyot tarmoqlarini raqamlashtirish, biznes jarayonlariga innovatsion yechimlarni keng tatbiq etish ustuvor yo'nalish sifatida belgilangan¹. Shuningdek, PF-60-son Farmon da xizmat ko'rsatish va savdo sohalarida zamonaviy boshqaruv tizimlarini joriy etish orqali ularning raqobatbardoshligini oshirish vazifalari ilgari surilgan.

Bundan tashqari, O'zbekiston Respublikasi "Elektron tijorat to'g'risida"gi Qonuni hamda O'zbekiston Respublikasi "Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to'g'risida"gi Qonuni mamlakatda elektron savdo va tadbirkorlik muhitini rivojlantirish uchun mustahkam huquqiy asos yaratmoqda². Ushbu normativ-huquqiy hujjatlar korxonalarda CRM kabi axborot tizimlarini joriy etish orqali boshqaruv samaradorligini oshirishga xizmat qilmoqda.

¹ PF-6079-son Farmon

² <https://lex.uz/docs/3833973>



Ayniqsa, ulgurji savdo korxonalarida mijozlar bilan ishlash jarayonlarini tizimlashtirish, buyurtmalarni tezkor boshqarish, marketing faoliyatini takomillashtirish va savdo hajmini oshirishda CRM tizimining roli beqiyosdir. Shu bois mazkur maqolada CRM tizimining nazariy-asosiy tamoyillari hamda uning ulgurji savdo faoliyatidagi o'zni va ahamiyati ilmiy jihatdan tahlil qilinadi.

MAVZUGA OID ADABIYOTLAR SHARHI

CRM (Customer Relationship Management) tizimlari zamonaviy marketing va boshqaruv nazariyasining muhim yo'nalishlaridan biri sifatida ko'plab xorijiy olimlar tomonidan chuqur o'rganilgan. Xususan, Philip Kotler o'z tadqiqotlarida mijozga yo'naltirilgan marketing konsepsiyasini asoslab berib, korxona muvaffaqiyati bevosita mijoz ehtiyojlarini aniqlash va ularni qondirish darajasiga bog'liq ekanligini ta'kidlaydi³.

Shuningdek, Adrian Payne CRMni strategik boshqaruv vositasi sifatida ko'rib, uni mijozlar bilan uzoq muddatli aloqalarni shakllantirish va qiymat yaratishga qaratilgan integratsiyalashgan yondashuv deb ta'riflaydi⁴.

Francis Buttle esa CRM tizimlarini tashkil etishda axborot texnologiyalarining o'zni, mijozlar ma'lumotlar bazasi va analitik vositalarning ahamiyatini alohida qayd etadi. Uning fikricha, CRM — bu mijozlar haqidagi ma'lumotlarni yig'ish, tahlil qilish va ular asosida samarali boshqaruv qarorlarini qabul qilish tizimidir⁵.

Bundan tashqari, Paul Greenberg CRMni mijozlar bilan o'zaro hamkorlikni rivojlantirishga qaratilgan biznes strategiyasi sifatida baholab, unda raqamli texnologiyalar va ijtimoiy tarmoqlarning rolini alohida ko'rsatib o'tadi⁶.

Yana bir muhim yondashuv Don Peppers va Martha Rogers tomonidan ishlab chiqilgan bo'lib, ular individual marketing va mijozlar bilan shaxsiylashtirilgan aloqalarni rivojlantirish zarurligini asoslab berganlar. Ularning fikricha, har bir mijoz bilan alohida ishlash korxonaning uzoq muddatli muvaffaqiyatini ta'minlaydi⁷.

Yuqoridagi ilmiy manbalar tahlili shuni ko'rsatadiki, CRM tizimlari nafaqat texnologik yechim, balki mijozlar bilan samarali munosabatlarni shakllantirishga qaratilgan kompleks strategik boshqaruv tizimi hisoblanadi. Ayniqsa, ulgurji savdo sohasida CRM tizimlaridan foydalanish mijozlar bazasini boshqarish, savdo jarayonlarini optimallashtirish va raqobatbardoshlikni oshirishda muhim omil sifatida namoyon bo'ladi.

TADQIQOT METODOLOGIYASI

Ushbu maqolada tizimli tahlil, guruhlash, induksiya va deduksiya, statistik va qiyosiy tahlil, abstrakt-mantiqiy yondashuv kabi usullardan foydalanilgan.

TAHLIL VA NATIJALAR

CRM nima? CRM (Customer Relationship Management) — bu mijozlar bilan aloqalarni boshqarish strategiyasi va uni amalga oshirishga yordam beruvchi dasturiy tizimdir. CRM orqali kompaniya o'z mijozlari haqidagi barcha ma'lumotlarni yagona joyda jamlaydi va ulardan samarali foydalanadi.

CRMning bosh maqsadi — mijozlarni yo'qotmaslik, ularni tushunish va savdoni oshirish. Zamonaviy biznes muhitida mijozlar bilan samarali ishlash kompaniya muvaffaqiyatining asosiy omillaridan biri hisoblanadi. Shu nuqtai nazardan, CRM (Customer Relationship Management) tizimining bosh maqsadi — mijozlar bilan munosabatlarni samarali boshqarish orqali biznesning daromadini oshirish va barqaror rivojlanishini ta'minlashdir. CRM tizimi nafaqat mijozlar haqidagi ma'lumotlarni saqlash, balki ularni chuqur tahlil qilish, ehtiyojlarini aniqlash va ularga mos xizmat ko'rsatishni tashkil etishga xizmat qiladi. Bu esa kompaniyaga mijozlar bilan uzoq muddatli va ishonchli aloqalarni o'rnatish imkonini beradi.

- mijoz ehtiyojlarini aniqlash;
- individual yondashuvni ta'minlash;
- xizmat sifatini yaxshilash;
- savdo jarayonini tizimlashtirish.

Mijozlarni saqlab qolish va sodiqlikni oshirish. CRMning eng muhim vazifalaridan biri — mavjud mijozlarni saqlab qolishdir. Yangi mijozni jalb qilish ko'pincha qimmatga tushadi, shuning uchun mavjud mijozlar bilan ishlash samaraliroq hisoblanadi. CRM tizimi orqali kompaniya har bir mijozning xatti-harakatlarini kuzatadi,

3 Philip Kotler Marketing Management. — 15th Edition. — Pearson Education Limited, 2016. — pp. 27–45.

4 Adrian Payne Handbook of CRM: Achieving Excellence in Customer Management. — Butterworth-Heinemann (Elsevier), 2006. — pp. 3–25.

5 Francis Buttle Customer Relationship Management: Concepts and Technologies. — 2nd Edition. — Routledge, 2009. — pp. 15–40.

6 Don Peppers va Martha Rogers Managing Customer Relationships: A Strategic Framework. — 2nd Edition. — John Wiley & Sons, 2011. — pp. 50–78.

7 <https://www.wiley.com/en-us/Managing+Customer+Relationships%3A+A+Strategic+Framework-p-9780470025859>



ularning qiziqishlari va ehtiyojlarini aniqlaydi. Natijada mijozlarga individual yondashuv shakllanadi va bu ularning sodiqligini oshiradi.

Savdo jarayonini optimallashtirish. CRM tizimining yana bir asosiy maqsadi — savdo jarayonlarini tartibga solish va optimallashtirishdir. Tizim yordamida:

Jahon banki ma'lumotlariga ko'ra, CRM dasturiy ta'minoti bozori jadal o'sish bosqichida. Allied Market Research ma'lumotlariga ko'ra, global bank CRM dasturiy ta'minoti bozori 2021–2030-yillar davomida 15,7 foizli yillik o'sish sur'ati (CAGR) bilan 39,2 milliard AQSh dollariga yetishi kutilmoqda. Markets and Data prognozlariga ko'ra, 2025-yilda 20,06 milliard dollarni tashkil etgan bozor 2032-yilga kelib 43,38 milliard dollarga yetadi, bu 10,12 foizli CAGRni anglatadi. Ushbu ko'rsatkichlar bank tizimida mijozlar tajribasini shaxsiylashtirish va raqamli xizmatlar sifatini oshirishga bo'lgan talab barqaror ekanligini tasdiqlaydi. 1-jadvalda bank CRM bozorining asosiy ko'rsatkichlari keltirilgan (1-jadval).

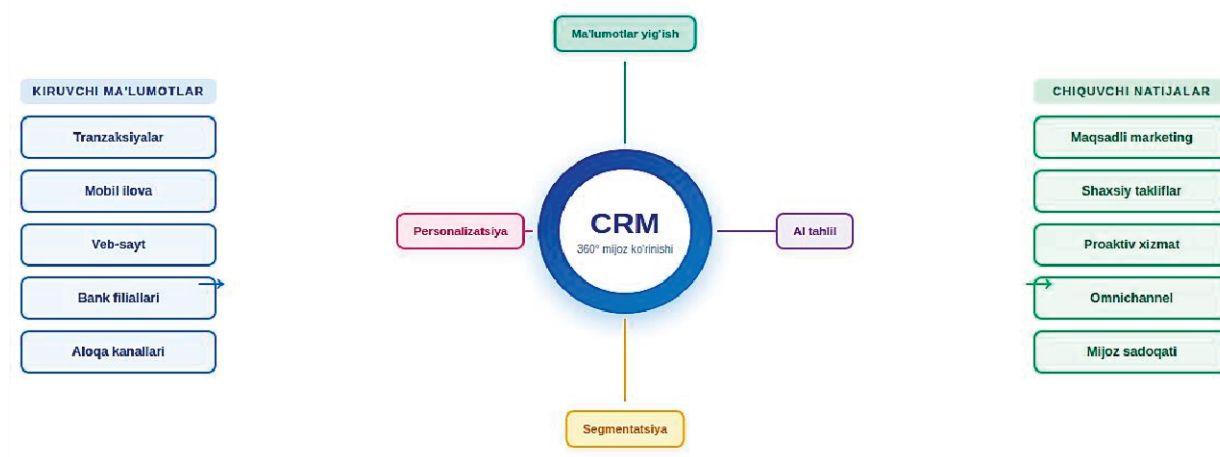
1-jadval.

Jahon bank CRM dasturiy ta'minot bozorining asosiy ko'rsatkichlari⁸

Ko'rsatkich	2024-yil	2025-yil	Prognoz (2030-32)
Bozor hajmi (mlrd AQSH dollar)	13,13	15,40-20,06	25,4-43,38
CAGR (foiz)	-	17,3	7,3-15,7
Bulutli yechimlar ulushi (foiz)	55	58,2	65+
AI integratsiyasi (foiz)	48	64	80+

Bulutli CRM yechimlari bozorda dominant pozitsiyani egalladi. Grand View Research ma'lumotlariga ko'ra, bulutli segment 2025-yilda 58,2 foizlik daromad ulushiga ega bo'ldi. Bu tendensiya miqyoslilik, moslashuvchanlik va xarajatlar samaradorligi afzalliklari bilan izohlanadi. Sun'iy intellekt va mashinali o'rganish integratsiyasi ham muhim tendensiya sifatida namoyon bo'lmoqda. HubSpot (2025) so'roviga ko'ra, marketologlarning 64 foizi allaqachon kundalik strategiyasida AI dan foydalanmoqda, foydalanmaganlarning 38 foizi esa 2025-yilda qo'llashni rejalashtirgan.

1-rasmda tijorat banklarida CRM tizimlarining raqamli marketing strategiyalarida tutgan o'rnini aks ettiruvchi konseptual model keltirilgan. Model CRM tizimining to'rtta asosiy funksional blokini (ma'lumotlar yig'ish va tahlil, mijoz segmentatsiyasi, marketing avtomatizatsiyasi, o'zaro ta'sir boshqaruvi) hamda ularning raqamli marketing kanallari bilan integratsiyasini ko'rsatadi (1-rasm).



1-rasm. CRM tizimlarining raqamli marketing strategiyalarida tutgan o'rnini aks ettiruvchi konseptual model⁹

O'zbekiston bank tizimi raqamli transformatsiya jarayonida sezilarli yutuqlarga erishmoqda. Markaziy bank ma'lumotlariga ko'ra, 2025-yilda 13 ta tijorat banki, onlayn to'lov tizimlari va mobil operatorlar uchun 30 ga yaqin xizmatlar joriy etildi. "Raqamli O'zbekiston – 2030" strategiyasi doirasida 100 ta dasturiy loyiha ishlab chiqildi

8 Manba: Business Research Company [1], Allied Market Research [18], Grand View Research [20] ma'lumotlari asosida muallif tomonidan tuzildi.

9 Manba: Muallif tomonidan tahlil asosida ishlab chiqilgan



va 475 million AQSH dollari hajmida to'g'ridan to'g'ri xorijiy investitsiyalar jalb qilindi. IT xizmatlari va dasturiy mahsulotlar eksporti 2025-yilda 344 million AQSH dollariga yetdi.

Biroq, O'zbekiston banklarida CRM strategiyalarini joriy etishda ba'zi qiyinchiliklar mavjud. Fitch Ratings tahlillariga ko'ra, davlat banklaridagi shaffoflik va korporativ boshqaruv masalalari CRMning to'liq potensialidan foydalanishga to'sqinlik qilmoqda. Bank tizimini isloh qilish doirasida 2025-yil oxirigacha kamida uchta bankni xorijiy strategik investorlarga sotish rejalashtirilgan, bu nodavlat banklarining sektor aktivlaridagi ulushini 60 foizga (2023-yil oxirida 32 foiz) oshirishi kutilmoqda. Ushbu islohotlar CRM va raqamli marketing texnologiyalariga investitsiyalarni rag'batlantirishi mumkin (2-jadval).

2-jadval.
CRM tizimlarining raqamli marketing samaradorligiga ta'siri¹⁰

Ko'rsatkich	CRM ta'siri(foizda)	Manba
Marketing konversiyasi	40	Amra and Elma [2]
Mijozlarni saqlab qolish	27	Promise et al. [14]
Cross-selling daromad	25	Amra and Elma [2]
Savdo unumdorligi	26,4	Nucleus Research [24]
Investitsiya qaytimi (ROI)	8,71	Nucleus Research [24]
Foyda marjasi (5foiz retention)	35	Reichheld & Sasser [13]
Push-xabar qayta jalb	41	Amra and Elma [2]

XULOSA VA TAKLIFLAR

Tadqiqot natijalari shuni ko'rsatadiki, CRM (Customer Relationship Management) tizimlari zamonaviy boshqaruvning muhim elementi bo'lib, ular korxonalarda mijozlar bilan samarali munosabatlarni shakllantirish va rivojlantirishga xizmat qiladi. CRM tizimining nazariy asoslari mijozga yo'naltirilganlik, integratsiyalashgan boshqaruv, ma'lumotlarga asoslangan qarorlar qabul qilish va uzoq muddatli hamkorlik tamoyillariga tayanadi.

O'rganishlar natijasida aniqlanishicha, ulgurji savdo korxonalarida CRM tizimlarini joriy etish mijozlar bazasini tizimli yuritish, buyurtmalarni tezkor qayta taqsim qilish, marketing faoliyatini optimallashtirish va savdo hajmini oshirish imkonini beradi. Shuningdek, CRM tizimlari orqali mijozlarning xulq-atvori va ehtiyojlarini chuqur tahlil qilish asosida individual yondashuvni shakllantirish mumkin.

Shu bilan birga, ayrim korxonalarda CRM tizimlarining yetarli darajada joriy etilmaganligi, xodimlarning raqamli ko'nikmalari pastligi va texnologik infratuzilmaning rivojlanmaganligi kabi muammolar mavjudligi ham kuzatildi. Bu esa CRM tizimlarining samarali ishlashiga to'sqinlik qilmoqda.

Umuman olganda, CRM tizimlari ulgurji savdo faoliyatida raqobatbardoshlikni oshirish, mijozlar bilan uzoq muddatli aloqalarni mustahkamlash va korxona samaradorligini ta'minlashda muhim vosita hisoblanadi.

Tadqiqot natijalaridan kelib chiqib, quyidagi takliflarni ilgari surish mumkin:

- CRM tizimlarini keng joriy etish. Ulgurji savdo korxonalarida zamonaviy CRM platformalarini bosqichma-bosqich joriy etish orqali mijozlar bilan ishlash jarayonlarini avtomatlashtirish zarur.
- Xodimlarning malakasini oshirish. CRM tizimlaridan samarali foydalanish uchun xodimlarni muntazam ravishda o'qitish, trening va seminarlar tashkil etish lozim.
- Ma'lumotlar bazasini shakllantirish va tahlil qilishni kuchaytirish. Mijozlar haqidagi ma'lumotlarni yagona bazada jamlash va ularni tahlil qilish asosida strategik qarorlar qabul qilish mexanizmini rivojlantirish kerak.
- Marketing faoliyatini individuallashtirish. CRM tizimlari yordamida mijozlarni segmentatsiya qilish va har bir segment uchun alohida marketing strategiyalarini ishlab chiqish maqsadga muvofiq.
- Raqamli infratuzilmani rivojlantirish. Korxonalarda IT infratuzilmasini takomillashtirish, zamonaviy dasturiy ta'minot va texnologiyalarni joriy etish zarur.
- Integratsiyalashgan boshqaruv tizimini yaratish. CRM tizimini boshqa boshqaruv tizimlari (ERP, SCM va boshqalar) bilan integratsiya qilish orqali umumiy boshqaruv samaradorligini oshirish mumkin.

Yuqorida keltirilgan taklif va tavsiyalarni amaliyotga joriy etish ulgurji savdo korxonalarida CRM tizimlaridan foydalanish samaradorligini sezilarli darajada oshirish imkonini beradi. Natijada korxonalarda mijozlar bilan o'zaro munosabatlar yanada mustahkamlanadi, savdo jarayonlari optimallashtiriladi hamda raqobatbardoshlik darajasi ortadi. Shu bilan birga, zamonaviy raqamli texnologiyalar asosida boshqaruv tizimlarini takomillashtirish korxonalarning uzoq muddatli barqaror rivojlanishini ta'minlashga xizmat qiladi. Demak, CRM tizimlarini joriy

10 Manba: Muallif tomonidan turli manbalar asosida tuzildi.



etish va rivojlantirish bugungi kunda ulgurji savdo faoliyatining muhim strategik yo'nalishlaridan biri sifatida namoyon bo'ladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Buttle, F. (2009). Mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish: konsepsiyalar va texnologiyalar. Routledge.
2. Payne, A., & Frow, P. (2013). Strategik mijozlarni boshqarish: munosabatlar marketingi va CRM integratsiyasi. Cambridge University Press.
3. Peppers, D., & Rogers, M. (2011). Mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish: strategik ramka. Wiley.
4. Kumar, V., & Reinartz, W. (2016). CRM: konsepsiya, strategiya va vositalar. Springer.
5. Chaffey, D. (2015). Raqamli biznes va elektron tijoratni boshqarish. Pearson Education.
6. O'zbekiston Respublikasining "Shaxsga doir ma'lumotlar to'g'risida"gi Qonuni (O'RQ-547, 2019).
7. Karimov, I., & Toshpo'latov, S. (2020). Biznesni boshqarishda CRM tizimlarining roli. Toshkent: Iqtisodiyot va menejment nashriyoti.
8. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi. Shaxsiy ma'lumotlar bazalarini davlat ro'yxatidan o'tkazish va ularni himoya qilish tartibi.
9. Rashidov, A. (2018). Mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish tizimlari: amaliy qo'llanma. Toshkent.
10. Digital.gov.uz – Rasmiy axborot resursi.



IQTISODIYOT & TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Ingliz tili muharriri: Feruz HAKIMOV

Musahhih: Zokir ALIBEKOV

Sahifalovchi va dizayner: Hasan MAQSUDOV

2026. № 7/2

© Materiallar ko'chirib bosilganda "Yashil" iqtisodiyot va taraqqiyot" 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.

Mazkur jurnalda maqolalar chop etish uchun quyidagi havolalarga maqola, reklama, hikoya va boshqa ijodiy materiallar yuborishingiz mumkin.
Materiallar va reklamalar pullik asosda chop etiladi.

El.Pochta: sq143235@gmail.com

Bot: @iqtisodiyot_77

Tel.: 93 718 40 07

Jurnalga istalgan payt quyidagi rekvizitlar orqali obuna bo'lishingiz mumkin. Obuna bo'lgach, @iqtisodiyot_77 telegram sahifamizga to'lov haqidagi ma'lumotni skrinshot yoki foto shaklida jo'natishingizni so'raymiz. Shu asosda har oygi jurnal yangi sonini manzilingizga jo'natamiz.

"Yashil" iqtisodiyot va taraqqiyot" jurnali 03.11.2022-yildan O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Adminstratsiyasi huzuridagi Axborot va ommaviy kommunikatsiyalar agentligi tomonidan №566955 reyestr raqami tartibi bo'yicha ro'yxatdan o'tkazilgan.

Litsenziya raqami: №046523. PNFL: 30407832680027

Manzilimiz: Toshkent shahar, Mirzo Ulug'bek tumani
Kumushkon ko'chasi, 26-uy.



Jurnal sayti: <https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz>